



ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОЦИОЛОГИЯ

JOURNAL OF ECONOMIC SOCIOLOGY = EKONOMICHESKAYA SOTSILOGIYA

Читайте в номере:

Шабанова М. А. Выбрасывание продуктов и практики по «спасению еды» в России (микроуровень анализа)

Слободенюк Е. М. Мобильность россиян в координатах жизненных шансов и рисков

Флигстин Н., Макадам Д. Теория полей

Лукьянова А. Л. Самозанятость, вторичная занятость и неравенство трудовых доходов в России (2000–2014 гг.)

**Экономическая
социология**
Т. 23. № 1
Январь 2022

Электронный журнал
www.ecsoc.msses.ru
www.ecsoc.hse.ru

ISSN 1726-3247

Адрес редакции

101000, Россия,
г. Москва,
ул. Мясницкая,
д. 11, комн. 530
тел.: +7 (495) 628-48-86
email: ecsoc@hse.ru

Электронный журнал «Экономическая социология» издаётся с 2000 г. Учредителями являются Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики» (с 2007 г.) и Вадим Валерьевич Радаев (главный редактор).

Цель журнала — утверждать международные стандарты экономико-социологических исследований в России, представлять современные работы российских и зарубежных авторов в области экономической социологии, информировать профессиональное сообщество о новых актуальных публикациях и исследовательских проектах, а также вовлекать в профессиональное сообщество молодых коллег.

Журнал представляет собой специализированное академическое издание. В нём публикуются материалы, отражающие современное состояние экономической социологии и способствующие развитию данной области в её современном понимании. В числе приоритетных тем: теоретические направления экономической социологии, социологические исследования рынков и организаций, социально-экономические стратегии индивидов и домашних хозяйств, неформальная экономика. Также публикуются тексты из смежных дисциплин — неинституциональной экономической теории, антропологии, экономической психологии и других областей, которые могут представлять интерес для экономсоциологов.

Журнал публикует пять номеров в год: в январе, марте, мае, сентябре и ноябре. Доступ ко всем номерам журнала постоянный, свободный и бесплатный по адресу: <http://www.ecsoc.hse.ru>. Каждый номер содержится в едином файле (10–12 п. л. в PDF).

Журнал входит в список ВАК России, индексируется в Российском индексе научного цитирования (РИНЦ), Emerging Sources Citation Index (ESCI) из Web of Science Core Collection и Scopus (2-й квартиль).

Требования к авторам изложены по адресу: http://ecsoc.hse.ru/author_requirements.html

В журнале применяется двойное анонимное рецензирование статей. Все материалы проходят через полный цикл редакторской обработки и корректуры.

Плата с авторов журнала не взимается. Ускоренные сроки публикации статей не предусмотрены.

Journal of Economic Sociology was established in 2000 as one of the first academic e-journals in Russia. It is funded by HSE University.

Journal of Economic Sociology promotes international standards of research in economic sociology, presenting new research carried out by Russian and international scholars, introducing new books and research projects, and attracting young scholars into the field.

Journal of Economic Sociology is a specialized academic journal representing the mainstreams of thinking and research in international and Russian economic sociology. Journal of Economic Sociology provides a framework for discussion of the following key issues: major theoretical paradigms in economic sociology, sociology of markets and organizations, social and economic strategies of households, informal economy. Journal of Economic Sociology also welcomes research papers written within neighboring disciplines — new institutional economics, anthropology, economic psychology and related fields, which can be of interest for economic sociologists.

Journal of Economic Sociology has a wide Russian speaking audience, living both in Russia and abroad. Its main target group comprises research scholars, university professors, policy-makers, post-graduates, undergraduates and others who are interested in economic sociology.

Journal of Economic Sociology is indexed by Emerging Sources Citation Index (ESCI) from Web of Science™ Core Collection and Scopus (Q2).

Journal of Economic Sociology is a bimonthly journal released in five issues (January, March, May, September, and November). Journal of Economic Sociology provides permanent free access to all issues in PDF. Journal of Economic Sociology applies blind peer-review procedures (two referees for each research paper). All papers are subject to editing, proofreading, and professional design layout.

Guidelines for authors: http://ecsoc.hse.ru/author_requirements.html



**Journal of
Economic Sociology**
Vol. 23. No 1.
January 2022

Electronic journal
www.ecsoc.msses.ru
www.ecsoc.hse.ru

ISSN 1726-3247

Contacts

11 Myasnitskaya str.,
room 530
101000, Moscow,
Russian Federation
phone: +7 (495) 628-48-86
email: ecsoc@hse.ru

Экономическая
социология
Т. 23. № 1.
Январь 2022

Электронный журнал
www.ecsoc.msses.ru
www.ecsoc.hse.ru

ISSN 1726-3247

Журнал выходит
пять раз в год

Учредители:

- Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»
- В. В. Радаев

Издаётся с 2000 года



НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ

Редакция

Главный редактор:

Радаев Вадим Валерьевич (НИУ ВШЭ, Россия)

Редактор выпуска:

Соколова Татьяна Виленовна (НИУ ВШЭ, Россия)

Вёрстка:

Мишина Мария Евгеньевна (Россия)

Корректор:

Андрианова Надежда Викторовна (НИУ ВШЭ, Россия)

Ответственный
секретарь:

Котельникова Зоя Владиславовна (НИУ ВШЭ, Россия)

Сотрудники редакции:

Конрой Наталья Викторовна (НИУ ВШЭ, Россия)

Международный редакционный совет

Ашвин Сара
(Ashwin, Sarah)

Лондонская школа экономики и политических наук
(Великобритания)

Гербер Тед
(Gerber, Ted)

Висконсинский университет в Мэдисоне
(США)

Гусева Аля (Guseva, Alya)

Университет Бостона (США)

Зависка Джейн (Zavisca, Jane)

Университет Аризоны (США)

Линднер Петер
(Lindner, Peter)

Университет Франкфурта-на-Майне
им. И. В. Гёте (Германия)

Сводер Кристофер
(Swader, Christopher)

Лундский университет (Швеция)

Якубович Валерий
(Yakubovich, Valery)

Бизнес-школа ESSEC (Франция)

Редакционный совет

Богомолова
Татьяна Юрьевна

Институт экономики и организации промышленного
производства СО РАН (Россия)

Веселов
Юрий Васильевич

Санкт-Петербургский государственный
университет (Россия)

Волков
Вадим Викторович

Европейский университет
в Санкт-Петербурге (Россия)

Гимпельсон
Владимир Ефимович

НИУ ВШЭ (Россия)

Лапин
Николай Иванович

Институт философии РАН (Россия)

Малева
Татьяна Михайловна

Институт социального анализа
и прогнозирования РАНХиГС (Россия)

Овчарова
Лилия Николаевна

НИУ ВШЭ (Россия)

Радаев
Вадим Валерьевич
(главный редактор)

НИУ ВШЭ (Россия)

Хахулина
Людмила Александровна

Аналитический центр Юрия Левады
(Россия)

Чепуренко Александр Юльевич

НИУ ВШЭ (Россия)

- HSE University
- Vadim Radaev



Editors

Editor-in-Chief:	Vadim Radaev (HSE, Russia)
Editor:	Tatyana Sokolova (HSE, Russia)
Design and Layout:	Maria Mishina (Russia)
Proofreader:	Nadezda Andrianova (HSE, Russia)
Managing Editor:	Zoya Kotelnikova (HSE, Russia)
Editorial Staff:	Natalia Conroy (HSE, Russia)

International Editorial Council

Sarah Ashwin	The London School of Economics and Political Science (UK)
Ted Gerber	University of Wisconsin-Madison (USA)
Alya Guseva	Boston University (USA)
Peter Lindner	Goethe University Frankfurt (Germany)
Christopher Swader	Lund University (Sweden)
Valery Yakubovich	ESSEC Business School (France)
Jane Zavisca	The University of Arizona (USA)

Editorial Council

Tatyana Bogomolova	Institute of Economics and Industrial Engineering of the Siberian Branch of Russian Academy of Sciences (Russia)
Alexander Chepurenko	HSE University (Russia)
Vladimir Gimpelson	HSE University (Russia)
Lyudmila Khakhulina	Yuri Levada Analytical Center (Russia)
Nikolay Lapin	Institute of Philosophy of Russian Academy of Sciences (Russia)
Tatyana Maleva	Institute of Social Analysis and Forecasting, The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (Russia)
Lilia Ovcharova	HSE University (Russia)
Vadim Radaev (Editor-in-Chief)	HSE University (Russia)
Yuriy Veselov	Saint Petersburg State University (Russia)
Vadim Volkov	European University at Saint Petersburg (Russia)

Содержание

Тексты на русском языке

Вступительное слово главного редактора (*В. В. Радаев*) 7

Новые тексты

М. А. Шабанова

Выбрасывание продуктов и практики по «спасению еды» в России
(микроуровень анализа)..... 11

Е. М. Слободенюк

Мобильность россиян в координатах жизненных шансов и рисков..... 39

Новые переводы

Н. Флигстин, Д. Макадам

Теория полей 60

Расширение границ

А. Л. Лукьянова

Самозанятость, вторичная занятость и неравенство трудовых доходов
в России (2000–2014 гг.)..... 101

И. В. Ермолин, Л. Сволкина, П. Э. Суворков, Дж. Холмс, С. Дж. Гудман

Методологические вызовы полевых исследований нелегального рынка биоресурсов 125

Новые книги

Д. Р. Лебедева

Гид по рыночным инструментам государственного вмешательства
и решения общественных проблем

Рецензия на книгу: Neyland D., Ehrenstein V., Milyaeva S. 2019.

Can Markets Solve Problems? An Empirical Inquiry into Neoliberalism in Action.

London: Goldsmiths Press. 324 p..... 154

Contents

Texts in Russian

Editor's Foreword (*Vadim Radaev*)..... 7

New Texts

Marina Shabanova

Throwing Food Away and Food Rescue Practices in Russia (Microlevel Analysis)..... 11

Ekaterina Slobodenyuk

Social Mobility of Russians in Terms of Life Chances and Risks..... 39

New Translations

Neil Fligstein, Doug McAdam

A Theory of Fields (Excerpt) 60

Beyond Borders

Anna Lukyanova

Self-Employment, Secondary Jobholding, and Labor Income Inequality..... 101

Ilya Ermolin, Linas Svolkinas, Pavel Suvorkov, George Holmes, Simon J. Goodman

Fieldwork Challenges Stemming from Doing Studies in Illegal Wildlife Trade (IWT)..... 125

New Books

Daria Lebedeva

A Guide for Market-Based Interventions and Public Problems

Book Review: Neyland D., Ehrenstein V., Milyaeva S. (2019)

Can Markets Solve Problems? An Empirical Inquiry into Neoliberalism in Action,

London: Goldsmiths Press. 324 p..... 154

VR ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА



Уважаемые читатели!

После новогодней передышки жизнь входит в прежнее русло, а университеты возвращаются в аудитории к привычному формату образования. Но никто не знает в точности, долго ли они продержатся в офлайне ввиду наступления «омикрона» — нового штамма всё того же коварного вируса.

Тем временем мы продолжаем нашу деятельность и представляем первый в этом году номер нашего журнала.

В рубрике «**Новые тексты**» публикуется статья доктора социологических наук *М. А. Шабановой* (профессор НИУ ВШЭ) «Выбрасывание продуктов и практики по “спасению еды” в России (микроуровень анализа)». На основе данных репрезентативного опроса 2000 человек, проведённого в ноябре 2020 г., выявлены уровень и факторы включения россиян в группы с разным отношением к выбрасыванию продуктов питания. Установлено, что потребители, практикующие социальные каналы «спасения еды» (без фудшеринга и с ним), при прочих равных не только менее вероятно выбрасывают «хорошие» продукты, но и с большей вероятностью выбрасывают «плохие» продукты (по крайней мере, в условиях пандемии).

Далее нас ожидает новая статья кандидата социологических наук *Е. М. Слободенюк* (старший научный сотрудник Института социальной политики НИУ ВШЭ) «Мобильность россиян в координатах жизненных шансов и рисков». Работа посвящена анализу социальной мобильности и иммобильности россиян в стратификационной иерархии российского общества, построенной на основе индикаторов жизненных шансов. Опираясь на панельные данные исследования РМЭЗ НИУ ВШЭ и применяя метод моделирования групповых различий в траекториях развития (Group-Based Trajectory Modelling — GBTM), автор анализирует интервал с 2013 г. по 2018 г. и показывает, что четверть россиян на этом временном промежутке переходили из страты в страту, то есть совершили социальную мобильность (оставшиеся, соответственно, были иммобильны). Также показано, что социальное происхождение продолжает играть большую роль в формировании шансов на занятие более высокого или низкого места в социальной иерархии, а навыки использования информационных технологий формируют новое основание для неравенства между людьми.

В рубрике «**Переводы**» мы знакомим читателей с первой главой книги *Нила Флигстина* (профессор факультета социологии Калифорнийского университета в Беркли, США) и *Дага Макадама* (профессор Стэнфордского университета, США) «Теория полей» (*A Theory of Fields*. New York; Oxford: Oxford University Press, 2012). Главная цель этой книги — представить целостную теорию, которая объясняет, как действия социальных акторов порождают стабильность и изменения в условиях определённых социальных ограничений. В основу теории положено представление о полях стратегических действий (*strategic action fields*). Их можно определить как социальные порядки мезоуровня, и они выступают основным структурным элементом политической и организационной жизни в современной экономике, гражданском обществе и государстве. Выработанный подход опирается на внушительный пласт работ, выполненных в рамках таких направлений, как экономическая социология, институциональная теория в социологии и в политической науке, а также на исследования социальных движений. В представленной первой главе намечены основные особенности подхода и показано, чем его новые элементы отличаются от существовавших прежде. Перевод с английского *Екатерины Головляницыной*. Книга готовится к изданию. Публикуется с согласия издательств НИУ ВШЭ и Оксфордского университета (Oxford University Press).

В рубрике «**Расширение границ**» предлагается статья кандидата экономических наук *А. Л. Лукьяновой* (старший научный сотрудник Центра трудовых исследований) «Самозанятость, вторичная занятость и неравенство трудовых доходов в России (2000–2014 гг.)». В работе на основе данных РМЭЗ ВШЭ за 2000–2014 гг. рассматривается эволюция различных источников трудовых доходов — занятости по найму, самозанятости, вторичной занятости и нерегулярных приработков. Результаты показывают, что доходы из дополнительных источников и общие трудовые доходы распределены менее равномерно, чем заработные платы по основному месту работы. Вторичная занятость сохраняет свою роль источника социальной дифференциации, несмотря на значительное сокращение её масштаба.

Далее публикуется статья кандидата политических наук *И. В. Ермолина* (доцент Департамента социологии НИУ ВШЭ, Санкт-Петербург), *Л. Сволкина* (аспирант Университета Лидса, Великобритания), *П. Э. Суворкова* (стажёр-исследователь Института демографии НИУ ВШЭ), *Дж. Холмса* (доцент Университета Лидса, Великобритания), *С. Дж. Гудмана* (лектор Университета Лидса, Великобритания) «Методологические вызовы полевых исследований нелегального рынка биоресурсов». В статье анализируются проблемы, с которыми столкнулись авторы в ходе многолетнего полевого исследования (2012–2020 гг.) криминальной экономической деятельности в регионах Каспийского водного бассейна, в том числе следующие темы: персональные риски и вопросы безопасности, связанные с деятельностью силовых структур; рекрутирование и тренинг местных ассистентов и студентов вуза; межпоколенческий и гендерный разрыв между респондентами и исследователем; влияние предыдущей работы исследователя на развитие дальнейшей работы в местах исследования; сетевая плотность рыночных звеньев и скорость передачи информации между ними; влияние смены правовых режимов на текущие исследования.

В рубрику «**Новые книги**» вошла рецензия *Д. Р. Лебедевой* (ЛЭСИ НИУ ВШЭ) на книгу: Neyland D., Ehrenstein V., Milyaeva S. *Can Markets Solve Problems? An Empirical Inquiry into Neoliberalism in Action*. London: Goldsmiths Press, 2019. Опираясь на социальные исследования науки и технологий (*science and technology studies* — STS), авторы книги «Могут ли рынки решить проблемы? Эмпирическое исследование нелиберализма в действии» Дэниел Нейланд, Вера Эренштейн и Света Миляева предлагают заглянуть в процессы сборки рынка и выяснить, как в ходе государственных вмешательств рыночными инструментами обретают форму, трансформируются и позволяют достигать определённых результатов в публичной политике общественные проблемы, социальные сущности и отношения. На основе масштабного этнографического исследования с привлечением юридических и исторических документов, полуструктурированных интервью с экспертами, управленцами и стейкхолдерами авторы на шести кейсах показывают, как конкуренция, инвестиции, собственность, торговля и обмен, стимулирование и продажа могут на практике не только стать инструментами государственного вмешательства, но переопределить его предмет.

VR INTRODUCTORY REMARKS

Dear colleagues,

After the pleasant Christmas vacation, we are back to our routines. Universities have returned to conventional teaching of their classes, although nobody knows whether we will be able to keep these activities offline, given that a new strain of coronavirus, Omicron, is spreading around the world.

Meanwhile, we keep going and present you with the first issue of our journal for 2022.

Professor *Marina Shabanova* (Department of Applied Economics, HSE University) presents her study “Throwing Food Away and Food Rescue Practices in Russia (Microlevel Analysis).” Based on a representative survey of 2,000 respondents conducted in November 2020, the levels and factors of Russians’ engagement in groups with different attitudes toward throwing food away (“not throwing away food,” “throwing away edible food,” and “throwing away spoiled food”) were identified. It was found that consumers using social channels for food rescue (both practicing food sharing and not), *ceteris paribus*, are less likely to throw away edible food and more likely to throw away spoiled food (at least during the pandemic).

Dr. *Ekaterina Slobodenyuk* (Senior Research Fellow, Institute for Social Policy, HSE University) publishes a paper entitled “Social Mobility of Russians in Terms of Life Chances and Risks.” The paper focuses on the issues of social mobility and immobility of Russians in the neo-Weberian stratification hierarchy of Russian society, based on indicators of life chances. Trajectories of mobility (rates and factors) are analyzed using RLMS panel data for a six-year interval from 2013 to 2018 and the group-based trajectory modeling (GBTM) method. It is shown that a quarter of Russians moved between strata. Mobility usually occurs over a short distance. The paper shows that social background continues to play a significant role in shaping chances of social wellbeing and mobility. It also draws attention to the fact that skills in use of information technology form a new basis for inequality between people.

We publish a translation of the first chapter of the book *A Theory of Fields* (Oxford University Press, 2012) by Prof. *Neil Fligstein* (University of California, Berkeley, USA) and Prof. *Doug McAdam* (Stanford University, USA). The central goal of this book is to explicate an integrated theory that explains how stability and change are achieved by social actors in circumscribed social arenas. The theory rests on a view that sees strategic action fields, which can be defined as mesolevel social orders, as the basic structural building blocks of modern political/organizational life in the economy, civil society, and state. In constructing a new perspective, the authors draw upon the rich body of integrative scholarship produced by economic sociologists, institutional theorists in both sociology and political science, and social movement scholars. In the presented chapter, the authors sketch the basic features of this perspective in some detail, differentiating the new elements from the old. The chapter was translated by *Ekaterina Golovlyanitsina* and is published with the kind permission of HSE University Publishing House and Oxford University Press.

Under the rubrication “Beyond the Borders,” we present an article by Dr. *Anna Lukyanova* (Senior Researcher, Center for Labor Market Studies, HSE University) entitled “Self-Employment, Secondary Jobholding, and Labor Income Inequality.” Using data from the Russian Longitudinal Monitoring Survey from 2000 to 2014, the study analyzes the evolution of various sources of labor income: salaried employment in a primary job, self-employment in a primary job, secondary employment, and irregular earnings. The results show that additional labor income and total labor income are distributed less evenly than earnings from primary jobs. Multiple job holding retains its role as a source of social differentiation, despite a significant reduction in its incidence.

We also publish an article by *Ilya Ermolin* (HSE University), *Linas Svolkinas* (University of Leeds), *Pavel Suvorkov* (HSE University), *George Holmes*, and *Simon J. Goodman* (both University of Leeds) entitled “Fieldwork Challenges Stemming from Doing Studies on the Illegal Wildlife Trade.” This article presents the authors’ self-reflections on the challenges they faced during their long-term study of the illegal wildlife trade in sturgeon meat and caviar and Caspian seals’ skins and oil that they carried out from 2012 to 2019. The authors focus on the: personal health and security issues resulting from the activities of the police and the Federal Security Service, the recruitment and training of local assistants and university students, intergenerational and gender gaps that exhibit a strong influence on the development of trust between researchers and respondents, the network density of market dynamics and speed of communication through the market, and the shift in environmental legal regulations as an influence on current studies.

Daria Lebedeva reviews a book by Daniel Neyland, Véra Ehrenstein, and Sveta Milyaeva, *Can Markets Solve Problems? An Empirical Inquiry into Neoliberalism in Action* (Goldsmiths Press, 2019). Drawing on work in science and technology studies, the authors propose looking behind the processes of market assembly work and investigating how, in the course of market-based interventions, social problems, entities, and relationships are shaped and transformed, allowing the achievement of certain results in public policy. Based on an extensive ethnographic study (including legal and historical documents and semi-structured interviews with experts, managers, and stakeholders), the authors use six empirical cases to illustrate how competition, investment, property, trade and exchange, incentives, and sales can, in practice, not only become instruments of market-based intervention but also shape and redefine the subject matter itself.

НОВЫЕ ТЕКСТЫ

М. А. Шабанова

Выбрасывание продуктов и практики по «спасению еды» в России (микроуровень анализа)



ШАБАНОВА Марина Андриановна — доктор социологических наук, профессор

Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» (НИУ ВШЭ), ведущий научный сотрудник Центра исследований гражданского общества и некоммерческого сектора НИУ ВШЭ.

Адрес: 101000, Россия, Москва, ул. Мясницкая, д. 20.

Email: mshabanova@hse.ru

В мире выбрасывается примерно треть всех произведённых продуктов, и чем выше уровень развития страны, тем больше вклад в эту практику акторов микроуровня — потребителей (домохозяйств). Пищевые отходы — острая экологическая, экономическая, социальная и этическая проблема, поиск эффективных мер ослабления которой отвечает целям устойчивого развития. Проблема носит системный характер, и именно в этом направлении продвигается её научное осмысление. Однако отдельные аспекты проблемы изучены неодинаково, и одно из слабых звеньев — связь между (не)выбрасыванием продуктов питания, с одной стороны, и реализуемыми потребителями практиками «спасения еды», с другой. Прояснение этой связи важно для познания как природы феномена выбрасывания еды, так и сравнительной роли разных спасательных практик, включая новые (P2P²-фудшеринг), а вместе с ними — потенциала гражданского общества в ослаблении мусорной проблемы.

На основе данных репрезентативного опроса (N = 2000 чел., ноябрь 2020 г.) выявлены уровень и факторы включения россиян в группы с разным отношением к выбрасыванию продуктов питания («не выбрасывающие», «выбрасывающие «хорошие» продукты», «выбрасывающие «плохие» продукты»). С помощью регрессионного анализа оценены связи между вероятностью попадания в эти группы и включённостью в разные практики по «спасению еды» (кормление животных и компостирование, продление сроков годности продуктов, передача ненужных продуктов другим людям, включая P2P-фудшеринг). Установлено, что потребители, практикующие социальные каналы «спасения еды» (без фудшеринга и с ним), при прочих равных не только менее вероятно выбрасывают «хорошие» продукты, но и с большей вероятностью выбрасывают «плохие» (по крайней мере, в условиях пандемии, хотя дело, вероятно, не только в ней). Делаются выводы о важности сочетания социальных спасательных практик с другими видами «спасения еды», а также о потенциале гражданского общества в ослаблении проблемы.

¹ Статья подготовлена на основе результатов исследования, проведённого автором в Центре исследований гражданского общества и некоммерческого сектора Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» (НИУ ВШЭ) в рамках Программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ.

Автор признательна В. В. Радаеву, Д. М. Асатурян, Е. С. Бердышевой и всем сотрудникам Лаборатории экономико-социологических исследований (ЛЭСИ) НИУ ВШЭ за полезные комментарии и заинтересованное участие в обсуждении рукописи.

² P2P — person-to-person, peer-to-peer (англ.) — от человека к человеку, одноранговые взаимодействия «на равных».

Ключевые слова: пищевые отходы; мусорная проблема; практики «спасения еды»; фудшеринг; этическое потребление; гражданское общество; устойчивое развитие.

Введение

По данным ООН, в мире оказывается на свалке примерно треть всех произведённых продуктов [Earth.org 2021]. В рамках набирающей обороты международной дискуссии подчёркивается, что если не предпринять эффективных мер по ослаблению проблемы, темпы роста количества пищевых отходов станут угрожающими [Falcone, Imbert 2017: 198]. По оценкам Программы действий по отходам и ресурсам (Waste and Resources Action Programme, WRAP) и Глобальной комиссии по экономике и климату (2015), сокращение пищевых отходов на 20–50% к 2030 г. может сберечь мировой экономике 120–300 млрд дол. США в год [Falcone, Imbert 2017: 206]. В развитых странах почти половина этих отходов образуется в домашних хозяйствах [Geffen et al. 2020], что актуализирует развитие потребительских практик, продвигающих цели устойчивого развития. Пищевые отходы — значимый сегмент в структуре отходов потребления и в России; они составляют около 35%, или 17 млн тонн в год [Волкова 2018: 2]. Стоимость этих продуктов — более чем 1,6 трлн руб., их спасение позволило бы прокормить 30 млн чел. и избавиться от 2,4 млн тонн метана и других газов, образующихся на свалках [Фудшеринг в России 2019: 6]. Иными словами, проблема пищевых отходов многогранная, затрагивающая все три аспекта устойчивого развития (экологический, экономический, социальный) и требующая для своего ослабления прояснения ряда вопросов в отношении потребителей как одного из ключевых акторов в странах с высоким и средним доходом.

Что обычно делают потребители с продуктами питания *хорошего качества*, когда понимают, что они им больше не нужны? И что они делают с продуктами питания, *срок годности которых истёк*? Какая часть россиян и как часто выбрасывает продукты питания? Какие практики по «спасению еды» распространены больше, а какие — меньше? Какова роль среди них *социальных* взаимодействий — традиционных и новых (например, P2P-фудшеринга)? Каковы факторы включения потребителей в группы с разным отношением к выбрасыванию продуктов питания? Накопленное научное знание не даёт ответа на эти вопросы, что затрудняет осмысление природы как феномена выбрасывания еды, так и новых социальных практик по её спасению. Зарубежные исследования указывают на важную роль социально-экономического и культурного контекстов, российские же изыскания делают первые шаги. Они либо носят описательный характер, затрагивают отдельные практики «спасения еды», причём по состоянию на 2008 г. [ВЦИОМ 2008], либо проведены качественными методами [Асатурян, Ергунева 2018], что не позволяет получить общее представление о состоянии дел в России.

Цель данной работы — определить уровень и факторы включения россиян в группы с разным отношением к выбрасыванию продуктов питания, а также оценить связи между вероятностью попадания в эти группы и включённостью в разные практики «спасения еды». На основе выявления сравнительной роли *социальных* спасательных практик предполагается обосновать потенциал гражданского общества в ослаблении проблемы.

Теоретико-методологические основания, результаты исследований и гипотезы

Осмысление поведенческих аспектов проблемы пищевых отходов представляется более продуктивным на *системной* и *междисциплинарной* основах. С точки зрения экономистов, пищевые отходы возникают «в результате сложного равновесия, на которое влияют предпочтения потребителей в отношении удобства; ожидания, касающиеся будущих цен и доступности продуктов питания; забота о безопасности пищевых продуктов; затраты производителей на хранение и транспортировку; государственное регулирование и технологии. Когда пищевые отходы признаются неэффективными, считается, что

существуют либо сильные экономические мотивы для их сокращения, либо неизмеримые издержки или предпочтения, влияющие на решения об отходах» [Lusk, Ellison 2020: 379]. Такие предпочтения, будучи «чёрным ящиком» для экономистов, активно изучаются представителями других наук — социологии, социальной психологии, этики и проч. Системному осмыслению предпочтений и реального поведения потребителей в рамках этих наук в наибольшей степени отвечает концептуальная модель «мотивация — возможности — способности», интегрирующая мотивационные факторы (*motivation*), воздействующие на постановку конкретных целей (ценности, установки, субъективные нормы); возможности (*opportunities*), влияющие на поведение потребителей (образ жизни, технические устройства и др.); способности (*abilities*) — навыки и знания, необходимые для успешного поведения в сфере сокращения пищевых отходов (умение правильно читать маркировки, планирование покупок и проч.). В итоге реализуемые потребителями модели обращения с пищевыми отходами предстают как результат балансирования между множеством конкурирующих целей в рамках имеющихся возможностей и способностей [Geffen et al. 2020].

Моральное обязательство по предотвращению пищевых отходов находится под воздействием многочисленных и иногда противоречивых ценностей, идентичностей, обычаев, непредсказуемых ситуаций в повседневной жизни потребителей. Стремление быть хорошими кормильцами семьи или хорошими родителями, не принуждающими детей доедать, когда они того не хотят, приверженность к полезному и разнообразному питанию, забота о своём здоровье или здоровье близких (предотвращение передания и увеличения веса, отказ от потребления «неправильных» продуктов, стремление к сбалансированному и свежему питанию), гостеприимство могут брать верх над моральным обязательством не выбрасывать продукты питания [Evans 2012; Hebrok, Voks 2017; Barone, Grappi, Romani 2019; Geffen et al. 2020; Lehtokunnas et al. 2020]. В этом ряду факторов называются также получение удовольствия от еды («еда должна приносить удовольствие», «трудно есть неприятную пищу просто для того, чтобы уменьшить количество пищевых отходов»), как и учёт цен на продукты питания (пищевые отходы как следствие более дешёвой, но менее качественной продукции) [Geffen et al. 2020]. В конечном счёте пищевые отходы предстают как непреднамеренный результат достижения баланса между несколькими конкурирующими (связанными с продуктами питания) целями [Geffen et al. 2020].

Компромиссы между этими приоритетами, определяющие реализуемые потребителями модели поведения, во-первых, могут носить ситуативный характер [Geffen et al. 2020]. Так что отношение потребителей к моральному обязательству сокращать пищевые отходы зачастую не однозначное, а гибкое [Lehtokunnas et al. 2020]. Во-вторых, компромиссы могут зависеть от культурного контекста. Исследования показывают, что в индивидуалистической культуре Австралии нормы «хорошего поставщика и (или) кормильца семьи» подавляют моральную озабоченность по поводу пищевых отходов и намерения их избегать. А в Сингапуре не подавляют, предположительно из-за того, что в долгосрочном культурном контексте ценится бережливость [Wang, McCarthy, Kapetanaki 2021]. В-третьих, поскольку многие практики потребления, влияющие на пищевые отходы, прочно укоренены в образе жизни, то сокращение отходов — весьма постепенный процесс, предполагающий *повседневную* этическую работу (*ethical work*) со стороны потребителей [Lehtokunnas et al. 2020].

В системном осмыслении нуждаются и два других блока — возможности (ограничения) и способности потребителей. Среди *возможностей*, мешающих снизить уровень пищевых отходов, выделяют следующие: непредвиденные события; нехватка оборудования для оптимизации хранения продуктов дома; доступность магазинов (расстояние, часы работы) и их снабжение (включая условия хранения продуктов в магазинах); недостаток времени, энергии и денег на обработку продуктов питания потребителями (напряжённый ритм жизни, усталость и проч.). Установлено: поскольку потребители не в состоянии контролировать все эти ситуации, они могут допускать выбрасывание пищевых отходов без особого чувства вины [Geffen et al. 2020].

Способности (уровень кулинарного мастерства, навыки оценки безопасности продуктов, продления сроков их хранения, умение обращаться с остатками, планировать покупки и домашнее питание) также могут приходиться в противоречие с другими целями более высокого приоритета (здоровая диета, свобода принимать спонтанные решения, свобода выбора как «возможность в любое время есть ту пищу, которая нравится» [Hebrok, Voks 2017: 383]), что может демотивировать потребителей развивать эти способности [Geffen et al. 2020]. В целом среди причин появления пищевых отходов в домохозяйствах исследователи чаще всего называют: недостатки в планировании покупок, навыках хранения и приготовления еды; ошибки в понимании этикеток о сроках годности; влияние рекламных предложений и больших упаковок (см. подробнее: [Falcone, Imbert 2017: 206]).

Системное осмысление проблемы представителями разных наук видится важным как в научном, так и в практическом плане. Оно продвигает понимание причин фиксируемого исследователями разрыва между общей озабоченностью потребителей проблемой пищевых отходов как таковой (в том числе по соображениям экологического и социального характера) и их реальными действиями, позволяя прояснить, почему при погружении в повседневные практики отношение к пищевым отходам меняется на более нейтральное или позитивное, а негативные последствия заметно преуменьшаются [Neff, Spiker, Truant 2015; Geffen et al. 2020]. Вместе с тем оно указывает, что нет оснований сваливать всю ответственность на индивидуализированный выбор «суверенного потребителя» [Evans 2011; Welch, Swaffield, Evans 2021]. Взамен предлагается концепция «распределённой ответственности» (*distributed responsibility*) по всей системе «производства — потребления» [Welch, Swaffield, Evans 2021]. Всё чаще отходы рассматриваются как интегральная (целостная) проблема. Ею должны заниматься *все* участники [Ciulli, Kolk, Voe-Lillegraven 2020: 301] и принимать во внимание материальные и социальные контексты, в которых воспроизводятся связанные с питанием практики [Evans 2011].

Характер компромиссов между конкурирующими целями, способностями и возможностями потребителей в сокращении пищевых отходов зависит от многих факторов. В частности, в ряде исследований обнаружена положительная связь между количеством пищевых отходов и доходом домохозяйств, приверженностью более здоровому питанию [Yu, Jaenicke 2020], частотой покупок в продуктовых магазинах [Giordano et al. 2019], проживанием в одиночку [Hebrok, Voks 2017], возрастом и статусом потребителя (наличие детей, студент или не студент) [Neff, Spiker, Truant 2015; Hebrok, Voks 2017; Grainger et al. 2018] и проч. Молодёжь стала, пожалуй, одной из самых изученных групп потребителей и признаётся одной из самых расточительных. Так, молодые люди и люди с университетским образованием с большей вероятностью покупают незапланированные продукты и выбрасывают пищу [Bilska, Tomaszewska, Kołozyn-Krajewska 2020]. Студенты выбрасывают продукты питания чаще и в больших количествах, чем сотрудники университета [Przezbórska-Skobiej, Wiza 2021]. Незнание того, как управлять едой, как её хранить, что, собственно, можно приготовить из остатков, чрезмерные покупки положительно связаны с выбрасыванием еды этой группой [Bravi et al. 2019]. В отношении других характеристик потребителей результаты эмпирических исследований не столь однозначны, будь то доход, пол, проживание в сельской или городской местности и проч. (см., например: [Neff, Spiker, Truant 2015; Falcone, Imbert 2017; Hebrok, Voks 2017]).

Своеобразным экспериментом стала пандемия, резко поменявшая образ жизни и предпочтения потребителей. Первые исследования констатируют сокращение количества пищевых отходов [Gioacchino et al. 2020; Principato et al. 2020; Cosgrove, Vizcaino, Wharton 2021] либо их сохранение на прежнем уровне [UNSCN 2020; Vidal-Mones et al. 2021] на фоне роста других видов домашних отходов. Так, результаты общенационального опроса в Италии показывают, что, несмотря на рост покупок продуктов питания, количество пищевых отходов сократилось за счёт не только большего приобретения нескоропортящихся продуктов, но и возросшего в условиях пандемии осознанного отношения потребителей к сохранению окружающей среды [Gioacchino et al. 2020]. Причём значительно чаще сокращали количество выбрасываемых продуктов молодые потребители и те, кто ещё до пандемии приобщились к осознанному

практикам покупок (составление списков, планирование питания и проч.) [Principato et al. 2020]. Доля лиц, совершающих импульсивные покупки продуктов питания, по сравнению с доковидным периодом снизилась вдвое, что также сказалось на снижении объёмов пищевых отходов [Scacchi et al. 2021]. А вот исследователи сокращения пищевых отходов тунисскими потребителями [Jribi et al. 2020] связывают эти сдвиги не столько с заботой об экологии, сколько с социально-экономическими причинами (потеря дохода, ограниченные передвижения и проч.). Среди других социально-экономических факторов называют: более здоровый баланс между рабочим и нерабочим временем в условиях пандемии; более частое (в связи с нахождением дома) приготовление пищи домохозяйствами, в том числе из ингредиентов-остатков или с приближающимся сроком годности; появившееся время для творчества на кухне; обнажившаяся в условиях пандемии связь между природой и обществом; осознание рукотворности острых глобальных проблем [Scacchi et al. 2021; Vidal-Mones et al. 2021].

«Спасение еды» как пространство гражданского общества

Если первоначально утилизация отходов рассматривалась больше с экономической точки зрения (как практика по максимизации извлечения экономической ценности за счёт возврата использованных продуктов и их переработки), то в последние годы она анализируется и с точки зрения создания экологической и (или) социальной ценности [Faccio et al. 2014; Ciulli, Kolk, Voe-Lillegraven 2020: 301]. И хотя, по данным разных исследований, экологические и социальные мотивы сокращения пищевых отходов уступают экономическим [Neff, Spiker, Truant 2015], практика всё в большей мере становится пространством гражданского общества (ГО). Речь идёт как о действиях потребителей в одиночку (вне членства в каких бы то ни было гражданских ассоциациях или партиях), когда они по собственной инициативе берут на себя ответственность за проблему, которую считают общественно важной, внося коррективы в свои повседневные практики (то, что М. Мичилетти называет индивидуализированными коллективными действиями (*individualized collective actions*) [Micheletti 2003]), так и о *социальных* взаимодействиях, традиционных и новых (с помощью цифровых платформ). Эти последние актуализируются с появлением новой экономической модели, направленной на устранение отходов, — экономики замкнутого цикла, или циркулярной экономики: отходы одного субъекта могут использоваться как ресурсы другими субъектами, что зависит от налаживания связей между ними. Пробелы в этих связях («циркулярные дыры» — *circularity holes*) препятствуют потоку отходов–ресурсов между участниками. В отличие от *структурных дыр*, где информация или знания, не переданные другим участникам, остаются у владельцев и сохраняют свою первоначальную ценность, в случае циркулярных дыр это не так. Владельцы просто выбрасывают ненужную еду, её остаточная стоимость исчезает на фоне появления серьёзных экологических и социальных последствий [Ciulli, Kolk, Voe-Lillegraven 2020: 300]. Налаживанию связей между заинтересованными сторонами способствуют брокерские организации особого вида — цифровые платформы [Ciulli, Kolk, Voe-Lillegraven 2020: 304]. Выделяют шесть брокерских ролей, которые выполняют платформы по пищевым отходам: *соединение* (связывание тех, у кого есть излишки еды, с теми, кто хочет и может их взять); *информирование*, в том числе фреймирование (экономическое, экологическое, социальное); *защита* (и поставщиков, и получателей от потенциальных рисков при взаимодействии с другой стороной: рейтинги, ограничение на виды еды, которые могут предлагаться, и проч.); *мобилизация* волонтёров, партнёров и других заинтересованных сторон; *интеграция* (доступные и удобные технологии, сотворчество между разными сторонами и др.); *измерение* (сбор данных о количестве сэкономленной еды, доходах от проданных пищевых отходов, экологическом, социальном и финансовом воздействии и др.) [Ciulli, Kolk, Voe-Lillegraven 2020: 312–321]. Как видно из содержания этих ролей, они сигнализируют о новых запросах к активности со стороны НКО и неформальных структур цифровизирующегося ГО.

Между тем исследования роли *социальных* каналов «спасения еды», включая разные виды фудшеринга, делают первые шаги. Есть свидетельства положительного влияния однорангового фудшеринга

га на сокращение пищевых отходов (см., например: [Makov et al. 2020]). Однако делается вывод и о том, что эту связь не стоит считать само собой разумеющейся. Важную роль играют доверие между участниками (уверенность в том, что продукты хранились должным образом и безопасны), совпадение вкусов, кулинарных привычек и представлений, экологическая сознательность (например, участие в раздельном сборе отходов), причастность к другим видам совместного поведения и проч.; см. подробнее: [Falcone, Imbert 2017: 208–209]). Открытыми остаются вопросы о степени включения в эти практики потребителей, которые выбрасывают и не выбрасывают продукты. Нет данных о степени сочетания социальных каналов с другими практиками «спасения еды» (кормление животных; продление сроков годности продуктов), а также о том, какие из них реализуют потребители с разной позицией в отношении выбрасывания продуктов. Таким образом, несмотря на то что накопленное научное знание содержит серьёзный задел для системного осмысления проблемы, в нём имеются «слабые звенья». Наше исследование призвано сократить некоторые из них, акцентируя важность познания практикуемых разными группами потребителей способов «спасения еды» в системном осмыслении проблемы её выбрасывания. Наряду с теми, кто *не* выбрасывает еду, в центре нашего внимания будут две группы потребителей: одни избавляются от ставших ненужными продуктов *хорошего* качества, то есть от продуктов, сохранивших потребительские свойства, но утративших потребительскую ценность для тех, кто ими обладает (для краткости будем называть эти продукты *хорошими*); другие избавляются от *плохих продуктов*, то есть от продуктов, утративших потребительские свойства из-за истекшего срока годности.

На фоне неоднозначных данных о феномене (не)выбрасывания еды, полученных в разных странах (больше всего изысканий наряду с глобальными исследованиями на сегодня сделано в США, Великобритании, Швеции, Италии и Китае [Reynolds et al. 2019: 12]), к проведению исследования в России подталкивает ряд особенностей её социально-культурного, институционального и социально-экономического контекстов, в которых сегодня воспроизводятся практики выбрасывания и «спасения еды». Среди них: социальный и семейный опыт переживания трудных времён (военных, послевоенных, советского дефицита) бабушками и дедушками, побуждающий нынешние поколения к *культурному* одобрению бережного отношения к продуктам питания (особенно к хлебу); многолетнее (с 2014 г.) сокращение реальных доходов населения; высокая озабоченность населения сегодняшней остротой мусорной проблемы в России, приведшая в ряде регионов к антисвалочным (антимусорным) протестам; сугубо *добровольное* включение россиян в раздельный сбор бытовых отходов (отсутствие каких-либо формальных и неформальных поощрений или санкций в этой сфере); постепенное развитие других этичных потребительских практик.

С учётом накопленного научного знания и имеющихся данных тестировались семь гипотез.

Гипотеза 1 (H 1). Чем больше «точек подкрепления» ценностно-нормативного характера в отношении бережного отношения к продуктам питания имеют индивиды, тем выше вероятность того, что они не выбрасывают продукты (ни *хорошие*, ни *плохие*), и ниже вероятность попадания в группу «активных выбрасывателей».

Не обладая данными о наборе идентичностей и жизненных стратегий, вступающих в конфликт с моральным обязательством не выбрасывать продукты питания, но учитывая их многообразие [Evans 2012; Nebrok, Voks 2017; Varone, Grappi, Romani 2019; Geffen et al. 2020; Lehtokunnas et al. 2020] и глубокую укоренённость в образе жизни потребителей [Lehtokunnas et al. 2020], логично предположить, что индивиды, имеющие ценностно-нормативное «подкрепление» одновременно в нескольких сферах (экономической, экологической, социокультурной), с большей вероятностью не выбрасывают продукты питания, чем те, кто имеет «точки подкрепления» в какой-либо одной сфере, не говоря о тех, кто их вообще не имеет. Это связано с тем, что, пытаясь найти баланс между разными конкурирующими

(связанными с продуктами питания) целями в повседневной жизни [Geffen et al. 2020], потребители с более сложным ценностно-нормативным подкреплением в отношении бережного обращения с едой будут реже приносить в жертву это моральное обязательство, то есть достигаемый ими компромисс будет менее гибким.

Гипотеза 2 (H 2). Чем выше озабоченность индивидов мусорной проблемой в России, тем меньше и реже выбрасывают они продукты питания.

В настоящее время большую часть россиян (76%) тревожит мусорная проблема в стране, причём 38% — в сильной мере³ [Шабанова 2021]. Поскольку пищевые отходы — значимый сегмент бытовых отходов [Волкова 2018: 2], логично предположить наличие отрицательной связи между степенью озабоченности мусорной проблемой и выбрасыванием продуктов питания.

Гипотеза 3 (H 3). Индивиды, ценящие активный образ жизни (насыщенную, многообразную жизнь, новые впечатления), с большей вероятностью выбрасывают продукты питания (и *хорошие*, и *плохие*), а ценящие материальный достаток, благосостояние семьи при прочих равных, — напротив, с меньшей.

Активный образ жизни часто сопряжён с недостатком времени и сил на обработку продуктов питания [Evans 2012; Geffen et al. 2020], вносит коррективы в места приёма пищи, возможности приготовления блюд, в том числе из продуктов с приближающимся сроком годности или из ингредиентов-остатков. Не имея данных об образе жизни респондентов, будем исходить из того, что те из них, кто включает в ядро важнейших ценностей (не более 5 из 15) насыщенную, многообразную жизнь, новые впечатления, ведут и более активный образ жизни, по крайней мере — по сравнению с теми, кто этой ценности не придаёт столь высокую значимость или не дорожит ею совсем. Соответственно, при прочих равных первые активнее вторых выбрасывают продукты питания. Что касается лиц, придающих высокую значимость (не более 5 из 15 ценностей) материальному достатку, благосостоянию семьи, то можно ожидать, что выбрасывание продуктов питания, провоцируя новые расходы, «разбазаривает семейный бюджет», а потому не приветствуется ими.

Гипотеза 4 (H 4). Лица с низким материальным статусом менее вероятно попадают в группы выбрасывающих продукты питания (и *хорошие*, и *плохие*) и реже встречаются среди «активных выбрасывателей», а лица с высоким материальным статусом — более вероятно и чаще.

Лица с более высоким материальным статусом часто ведут более активный образ жизни, чаще заботятся о здоровом, разнообразном и свежем питании, не испытывают материальных затруднений при частых покупках новых продуктов взамен утративших потребительскую ценность, имеют больше возможностей есть ту пищу, которая им больше нравится (и дорожат этой свободой выбора). Между тем, как показывают исследования, все эти факторы провоцируют выбрасывание еды [Geffen et al. 2020; Hebrok, Voks 2017; Barone, Grappi, Romani 2019; Giordano et al. 2019; Lehtokunnas et al. 2020; Yu, Jaenicke 2020].

Гипотеза 5 (H 5). Чем моложе индивиды, тем с большей вероятностью они попадают как в группу выбрасывающих *плохие* продукты, так и в группу «активных выбрасывателей».

³ Таков был ответ на вопрос: «Сейчас много говорится о проблеме с мусором в России. Одни считают её важной из-за огромных мусорных свалок, отравляющих почву и воздух. Других она мало волнует из-за отсутствия свалок вблизи их населённого пункта. Третьи говорят об отсутствии этой проблемы, ссылаясь на большую территорию нашей страны. Насколько проблема с мусором в России тревожит лично Вас?» [Шабанова 2021].

Поскольку молодые люди чаще включаются в незапланированные и чрезмерные покупки, имеют меньше знаний и навыков бережного обращения с продуктами питания, а также меньше времени на это (особенно в студенческие годы), они выбрасывают еду более активно [Bravi et al. 2019; Bilska, Tomaszewska, Kołozyn-Krajewska 2020; Przezbórska-Skobiej, Wiza 2021].

Гипотеза 6 (H 6). Обращение к любым каналам «спасения еды» (кормление животных, в том числе птиц; замораживание, дополнительная обработка; передача другим людям) снижает вероятность выбрасывания *хороших* продуктов. При этом в наибольшей степени положительно ассоциировано с невыбрасыванием еды (и, соответственно, отрицательно — с выбрасыванием как *хороших*, так и *плохих* продуктов) кормление животных.

Практика кормления животных (домашних и бездомных), в том числе птиц, — один из самых доступных и естественных каналов «спасения еды», имеющий самые разные «точки подкрепления» (социокультурные, экономические, экологические). В отличие от «замораживания до лучших времён» кормление животных свободно от эффекта отложенного выбрасывания, а в отличие от социальных взаимодействий — от образования по тем или иным причинам циркулярных дыр. Строго говоря, использование съедобной еды на корм животным равносильно её попаданию в категорию пищевых отходов, ибо созданные для человека продукты применяются не по назначению. Но, во-первых, это более предпочтительная альтернатива, чем выбрасывание продуктов прямо на помойку, а во-вторых, в общественном сознании еда, передаваемая животным, не ассоциируется с её выбрасыванием и отчасти освобождает от расходов на специальный корм.

Гипотеза 7 (H 7). Индивиды, практикующие *социальные* каналы «спасения еды» (офлайн- и онлайн-взаимодействия), с большей вероятностью выбрасывают *плохие* продукты (по крайней мере, в год пандемии). Вероятность попадания таких людей в группу «активных выбрасывателей» также выше.

По сравнению с другими каналами «спасения еды», *социальные* взаимодействия по поводу её передачи наталкиваются на большее число барьеров (несовпадение вкусов, недоверие между участниками в отношении качества продуктов, проблема престижа и др.), что мешает избегать циркулярных дыр. В результате *хорошие* продукты переходят в разряд *плохих* и выбрасываются. В условиях пандемии шансы на возникновение циркулярных дыр возросли (боязнь заразиться при фудшеринговых взаимодействиях с незнакомыми людьми, ослабление офлайн-контактов с коллегами из-за перехода части работников в онлайн-формат и др.).

Данные и методы

Исследование базируется на данных опроса 2020 г. (ноябрь, $N = 2000$ чел.), репрезентирующего население России по полу, возрасту и уровню образования⁴. Наряду с дескриптивным анализом, направленным на выявление размера, качественного состава и практикуемых действий по «спасению еды» группами с разной позицией в отношении выбрасывания продуктов, для оценки связей между разными факторами и попаданием индивидов в эти группы использовался аппарат мультиномиальной и бинарной логит-регрессий. В первой модели зависимая переменная принимала три возможных значения: 1 — не выбрасывают продукты питания (базовая группа для сравнения); 2 — выбрасывают только *плохие* продукты; 3 — выбрасывают *хорошие* продукты (только *хорошие* или *хорошие* и *плохие*). Во второй модели — два значения: 1 — выбрасывают активно (практически ежедневно, не менее одного раза в неделю, два — три раза в месяц); 0 — остальные.

⁴ Выборка — многоступенчатая стратифицированная территориальная случайная. Метод опроса — формализованное интервью.

Включённость россиян в практики выбрасывания и «спасения» продуктов питания

Абсолютному большинству россиян так или иначе приходится решать вопрос, что делать с продуктами питания, утратившими ценность или потребительские качества. Не бывает подобных ситуаций у немногих: в отношении продуктов хорошего качества — у 23% респондентов, а с истекшим сроком годности — у 13%.

Без малого половина россиян (48%) практикуют выбрасывание продуктов питания: 46% избавляются от продуктов, утративших потребительские свойства из-за истекшего срока годности, а 14% — от ставших ненужными продуктов *хорошего* качества. При этом 34% респондентов выбрасывают только *плохие* продукты, ещё 14% — и *хорошие*, и *плохие* (12%) либо только *хорошие* (2–3%). Весьма заметная часть россиян (20%) указала, что они или члены их семьи обычно выбрасывают продукты питания не менее одного раза в неделю (14%) или практически ежедневно (6%); ещё 17% — два–три раза в месяц, а 14% — несколько раз в год.

Однако выкидывание продуктов питания не означает, что россияне не предпринимают никаких действий по «спасению еды». Спасательные практики, востребованные ими, можно объединить в три группы.

Первая группа (самая многочисленная) — кормление животных. Отдают *домашним* животным хорошие или с истекшим сроком годности продукты соответственно 24 и 23% россиян. Кормят *бездомных* животных, в том числе птиц, 18 и 22%. Ещё 6% компостируют продукты на даче, в приусадебном хозяйстве и проч. В целом хотя бы одну из этих практик используют почти половина (49%) россиян. С большим отрывом лидируют лица, *не* выбрасывающие продукты питания (64% против 22–36% в «выбрасывающих» группах) (см. табл. 1).

Вторая группа — продление сроков годности продуктов питания. Что касается *хороших* продуктов, то 22% их замораживают и продолжают хранить «до лучших времён». Продукты с истекшим сроком годности съедают после дополнительной обработки или используют при приготовлении кулинарных блюд 7 и 5% россиян соответственно. Обращаются хотя бы к одной из этих практик — 30%. Примечательно, что по востребованности этих практик выбрасывающие *плохие* продукты фактически не отстают от *не* выбрасывающих, а по замораживанию и хранению «до лучших времён» даже превосходят их (30 против 22%). Не исключено, что за этой практикой скрывается отложенное выбрасывание («Из морозилки всё равно в помойку летит»; «[В морозильнике] всё теряется и забывается»).

Третья группа объединяет *социальные* каналы «спасения еды» *хорошего* качества и связана с её передачей другим людям (офлайн или (и) онлайн). Относят еду на работу, угощают коллег или предлагают проживающим отдельно родственникам, соседям, друзьям 16 и 12% соответственно. Находят тех, кому нужны эти продукты, через Интернет (социальные сети) 6,5%. Отдают нуждающимся «из рук в руки» или вешают пакеты на мусорных контейнерах 5% (если продукты хорошего качества) и 2,5% (если срок годности продуктов истёк). Ещё 4% передают продукты хорошего качества нуждающимся через храмы или общественные организации. В целом хотя бы одну из практик этой группы использует треть россиян. Примечательно, что по обращению к тем или иным *социальным* каналам «спасения еды» лидируют лица, выбрасывающие *плохие* продукты (44 против 16–31% в других группах) (см. табл. 1). Они активнее других спасают *хорошие* продукты: относят на работу, угощают коллег; предлагают проживающим отдельно родственникам, соседям, друзьям; отдают нуждающимся «из рук в руки» или вешают пакеты на мусорных контейнерах. Именно они лидируют и по включению в P2P-фудшеринг, находя тех, кому нужны продукты хорошего качества, через Интернет (социальные сети) (10 против 3,5–5% в других группах). По-видимому, эта активность по тем или иным причинам не всегда своевременна или уместна, а в условиях пандемии сильно снизилась, если не сошла на нет, что могло увеличить выкидывание продуктов теми, кто активно практиковал *социальные* каналы «спасения еды».

Таблица 1

Практики «спасения еды» у индивидов с разной включённостью в выбрасывание продуктов питания, % по столбцу*

Каналы «спасения еды»	Не выбрасывают	Выбрасывают продукты		В целом
		только плохие	только хорошие или хорошие и плохие	
<i>Передача продуктов питания (ненужных или с истекшим сроком) животным, компостирование</i>				
Отдают домашним животным продукты:				
хорошие	30	22,5	9	24
плохие	37	7	7	23
Кормят бездомных животных продуктами:				
хорошими	19	20	10,5	18
плохими	33	10	13	22
Компостируют	6	3	4	4
Итого: используют хотя бы одну из этих практик	64	36	22	49
<i>Продление сроков годности продуктов питания: заморозка, дополнительная обработка и переработка</i>				
<i>Хорошие продукты:</i>				
замораживают и продолжают хранить «до лучших времён»	22	30	5	22
<i>Плохие продукты:</i>				
съедают после дополнительной обработки	11	1,5	7	7
используют при приготовлении кулинарных блюд	7	2	3,5	5
Итого: используют хотя бы одну из этих практик	34	31	14	30
<i>Передача ненужных продуктов питания хорошего качества другим людям (офлайн и онлайн)</i>				
Находят тех, кому нужны эти продукты, через Интернет (социальные сети)	5	10	3,5	6,5
Относят на работу, угощают коллег	16	22	5	16
Предлагают проживающим отдельно родственникам, соседям, друзьям	11	16	5	12
Передают нуждающимся через храмы или общественные организации	3	5	2	4
Отдают продукты нуждающимся «из рук в руки» или вешают пакеты на мусорных контейнерах :				
хорошие	4	7	3,5	5
плохие	3	1	2,5	2,5
Итого: используют хотя бы одну из этих практик	31	44	16	33
<i>Сумма используемых видов каналов «спасения еды»</i>				
0	20	25	67	28
1	40	47	18	39
2	32	21	10	25
3	8	7	5	8
Итого	100	100	100	100

* Ответы на вопросы: «Что Вы обычно делаете с продуктами питания хорошего качества, когда понимаете, что они Вам больше не нужны?»; «А что Вы обычно делаете с продуктами питания, срок годности которых истёк?».

В итоге основная часть россиян (72%) включается хотя бы в один вид практик «спасения еды». Все три вида используют немногие (8%), два — 25%. Самая же многочисленная группа (39%) практикует какой-нибудь один вид, то есть в отношении утилизации ненужной еды у россиян сложились определённые предпочтения. С большим отрывом по «самодостаточности» лидирует кормление животных (20 против 10 и 9% у продления срока годности продуктов и социальных взаимодействий соответственно). Причём группа, ограничивающаяся только кормлением животных, имеет лучшие показатели по «спасению еды» от попадания на свалки: не выбрасывают продукты питания 71%; выбрасывают *плохие* продукты лишь 25%. Наихудшие показатели в группе, практикующей сугубо *социальные* каналы «спасения еды»: не выбрасывают еду только 16%; выбрасывают продукты, срок годности которых истёк, 83% представителей этой группы. Иными словами, социальные каналы без поддержки других каналов «спасения еды» выглядят слабо (по крайней мере, при нынешнем зачаточном развитии фудшеринга). Другой тревожный факт: выбрасывающие *хорошие* продукты в большинстве своём (67%) не обращаются ни к одному виду практик «спасения еды» (для сравнения: среди выбрасывающих продукты с истекшим сроком годности таких гораздо меньше — 25%). Заметная часть россиян (28%) вообще не практикует никакие способы «спасения еды», в том числе почти каждый пятый (18%) её выбрасывает. Если в группах, использующих хотя бы один канал «спасения еды», доля выбрасывающих *хорошие* продукты колеблется от 6 до 9%, то среди не практикующих ни одного она достигает 34%. Лишь каждому десятому россиянину удаётся поддерживать безотходное обращение с продуктами питания в своём домохозяйстве без включения в какие-либо практики по «спасению еды».

В целом отношение россиян к выбрасыванию продуктов отрицательное. Абсолютное большинство (92%) считает, что бережное отношение к продуктам питания им привито с детства (пример родителей, бабушек, дедушек, переживших трудные времена, голод; сами выросли в условиях дефицита). Выбрасывать еду, по мнению основной части россиян, значит разбазаривать семейный бюджет (85%), наносить вред окружающей среде (76%) (см. табл. 2). Тем не менее каждый третий россиянин соглашается с тем, что не стоит переживать по поводу выбрасывания продуктов, поскольку несложно купить новые свежие продукты («Мы можем себе это позволить»). Особенно много представителей этой группы среди выбрасывающих *хорошие* продукты (54%).

Группы с разной включённостью в выбрасывание продуктов значимо отличаются по набору важнейших жизненных ценностей (не более 5 из 15). Те, кто выбрасывает еду (как *хорошую*, так и *плохую*), чаще ценят насыщенную, многообразную жизнь, новые впечатления (37–42 против 29% среди *не* выбрасывающих еду)⁵. Такая ключевая ценность предполагает активный образ жизни, нередко вносящий коррективы в места приёма пищи (дома или вовне) и затрудняющий бережное отношение к приготовленным блюдам. Группа выкидывающих *хорошие* продукты реже включает в ядро важнейших жизненных ценностей (не более 5 из 15) материальный достаток, благосостояние семьи.

⁵ Ответ на вопрос анкеты: «Разные люди ценят в жизни разное. Что из перечисленного является лично для Вас особенно важным? Отметьте, пожалуйста, не более ПЯТИ особенно важных для Вас ценностей» (показывалась карточка с 15-ю позициями).

Таблица 2

Ценностно-нормативные характеристики индивидов с разной включённостью в выбрасывание продуктов питания, % по столбцу

Положительные согласия или несогласия	Выбрасывают продукты			В целом
	Не выбра- сывают	только плохие	только хоро- шие или и хорошие, и плохие	
<i>«Не стоит переживать по поводу выбрасывания продуктов, так как нетрудно купить новые, свежие: мы можем себе это позволить»</i>				
Безусловно не согласны	42	22	17	31
Скорее не согласны	34	34	25	33
<i>«Выбрасывать еду — значит выбрасывать деньги на помойку, разбазаривать семейный бюджет»</i>				
Безусловно согласны	65	48	44	56
Скорее согласны	25	34	34	29
<i>«Выбрасывая еду, люди наносят вред окружающей среде: напрасный расход воды и энергии на производство продуктов, вредные газы при разложении пищевых отходов на свалках»</i>				
Безусловно согласны	49	35	34	42
Скорее согласны	32	37	30	34
<i>«Бережное отношение к продуктам питания нам привито с детства: пример родителей, бабушек, дедушек, переживших трудные времена, голод; сами выросли в условиях дефицита»</i>				
Безусловно согласны	71	56	53	63
Скорее согласны	23	33	34	28
<i>Сумма безусловных положительных согласий или несогласий</i>				
0	16	30	32	23
1	14	21	25	18
2	20	18	13	18
3	28	20	23	25
4	22	11	7	16
<i>В ядро важнейших ценностей (не более 5 из 15) входят:</i>				
Насыщенная, многообразная жизнь, новые впечатления	29	37	42	34
Материальный достаток, благосостояние семьи	46	52	37	47

По ряду других ценностно-нормативных суждений позиции выбрасывающих *хорошие* и *плохие* продукты весьма схожи и заметно отличаются от «не выбрасывающих». Последние чаще выражают безусловное согласие с суждением о том, что «бережное отношение к продуктам питания нам привито с детства: пример родителей, бабушек и дедушек, переживших трудные времена, голод; сами выросли в условиях дефицита» (71 против 53–56% в других группах). Они чаще находят практику выбрасывания продуктов не только не обусловленной культурно, но и не оправданной экономически, безусловно соглашаясь с тем, что «выбрасывать еду — значит выбрасывать деньги на помойку, разбазаривать семейный бюджет» (65 против 44–48% в других группах). Более умеренны позиции всех групп в отношении *экологических* последствий выбрасывания еды, но те, кто не выбрасывает, по-прежнему в лидерах: *безусловно* разделяет позицию в отношении вреда, наносимого выбрасыванием продуктов окружающей среде, почти половина представителей этой группы (49 против 34–35% в других группах). Мало кто *безусловно* разделяет все четыре ценностных суждения, но в группе *не выбрасывающих* еду их заметно больше (22 против 7–11% в других группах). «Выбрасыватели еды», напротив, лидируют по доле не разделяющих ни одного ценностного суждения (30–32 против 16% среди *не выбрасывающих* еду)⁶.

⁶ Среди тех, кто разделяет все четыре ценностно-нормативных суждения, доля *не выбрасывающих* продукты питания максимальна (70,5%); среди же тех, кто не разделяет ни одного, — в два раза ниже (35%).

Социально-демографический и статусный состав разных групп также неодинаков (см. табл. 3). Среди *не* выбрасывающих продукты больше женщин, а среди выбрасывающих *хорошие* продукты — мужчин. «Выбрасыватели еды» существенно превосходят «не выбрасывателей» по доле молодёжи и уступают им по доле лиц 60+. Выбрасывающие еду более материально обеспечены, однако среди тех, кто выбрасывает *хорошие* продукты, материальный статус каждого пятого ниже среднего, а каждый четвёртый тратит на питание основную часть своих доходов (примерно две трети или почти все). А вот по уровню образования различия между группами с разным отношением к выбрасыванию еды оказались статистически незначимыми (см. табл. 3).

Таблица 3

Социально-демографические и статусные характеристики индивидов с разной включённостью в практики выбрасывания продуктов, % по столбцу

	Не выбрасывают	Выбрасывают продукты		В целом
		только плохие	только хорошие или и хорошие, и плохие	
<i>Пол:</i> женщины	59	53	46	55
<i>Возраст:</i>				
18–30	16	26	27	21
31–40	18	23	23	20
41–50	21	24	21	22
51–60	18	14	14	16
60+	27	13	15	21
<i>Материальный статус семьи:</i>				
денег не хватает даже на питание	6	2	6	5
на питание денег хватает, но одежду, обувь купить не можем	16	11	14	14
на одежду, обувь денег хватает, но крупную бытовую технику купить не можем	41	39	36	39
на бытовую технику хватает, но автомобиль купить не можем	25	30	25	27
на автомобиль хватает, но квартиру или дом купить не можем либо на квартиру или дом денег хватает	8	14	15	11
затруднились или отказались ответить	4	4	3	4
<i>Уровень образования:</i>				
среднее общее и ниже	30	27	29	29
начальное профессиональное и среднее специальное	41	42	40	41
высшее и незаконченное высшее	29	31	31	30

За этими различиями в качественном составе групп скрывается разная интенсивность включения в практики индивидов с разными характеристиками. Так, среди лиц 18–30 лет максимальны доли выбрасывающих как *плохие*, так и *хорошие* продукты: 42 и 18% соответственно (против 21 и 11% среди лиц в возрасте 60+). Среди же учащейся молодёжи эти доли ещё выше: 49 и 23% соответственно для *плохих* и *хороших* продуктов. В результате только 28% учащихся не выбрасывают продукты питания (против 64% среди неработающих пенсионеров и 52% по массиву в целом). Лица с низким материальным статусом («денег не хватает даже на питание») лидируют по доле не выбрасывающих продукты (66 против 36% среди тех, кому хватает денег на автомобиль или на квартиру либо дом). В то же время среди них немало и тех, кто выбрасывает даже хорошие продукты (19 против 17–21% в высокообеспеченных группах). Прояснить характер и силу связи между обозначенными переменными — задача регрессионного анализа.

Регрессионный анализ

В таблице 4 представлены средние предельные эффекты выбора типа участия в выбрасывании продуктов для моделей мультиномиальной и бинарной логистических регрессий. Они показывают, на сколько процентных пунктов (п. п.) в среднем меняется вероятность соответствующего исхода при единичном изменении той или иной независимой переменной при условии, что все остальные независимые переменные остаются неизменными⁷.

Таблица 4.

Средние предельные эффекты выбора типа участия в выбрасывании продуктов для моделей мультиномиальной и бинарной логистических регрессий^(а)

	Модель 1			Модель 2
	Не выбрасывают продукты	Выбрасывают продукты		Выбрасывают часто
		только плохие	только хорошие или и хорошие, и плохие	
Ценностно-нормативные представления и ориентации				
<i>Число сильных (безусловных) положительных согласий или несогласий в отношении к продуктам питания (см. табл. 2), база — 0:</i>				
одно	0,037 (0,032)	-0,034 (0,032)	-0,003 (0,025)	-0,043 (0,032)
два-три	0,179*** (0,027)	-0,114*** (0,027)	-0,065*** (0,020)	-0,186*** (0,026)
четыре	0,289*** (0,034)	-0,168*** (0,033)	-0,122*** (0,022)	-0,281*** (0,029)
<i>В число важнейших жизненных ценностей (не более 5 из 15) включают:</i>				
насыщенную многообразную жизнь, новые впечатления	-0,052** (0,021)	0,008 (0,021)	0,044*** (0,015)	0,086*** (0,019)
материальный достаток, благосостояние семьи	-0,011 (0,020)	0,059*** (0,020)	-0,047*** (0,015)	-0,010 (0,018)
<i>Степень личной обеспокоенности мусорной проблемой в России:</i>				
тревожит сильно или скорее	-0,040 (0,024)	0,037 (0,024)	0,003 (0,016)	0,030 (0,021)
Социально-демографические и статусные характеристики				
<i>Материальное положение семьи (база: на одежду, обувь денег хватает, но крупную бытовую технику купить не могут)^(б):</i>				
денег не хватает даже на питание	0,125*** (0,047)	-0,175*** (0,041)	0,049 (0,038)	-0,050 (0,041)
на автомобиль хватает, но квартиру или дом купить не могут либо на квартиру или дом денег хватает	-0,098*** (0,034)	0,060* (0,036)	0,038 (0,026)	0,039 (0,031)
<i>Пол:</i> женщины	0,040** (0,020)	0,001 (0,020)	-0,041*** (0,014)	-0,026 (0,018)
<i>Возраст (база: 60+)</i>				
18-30	-0,157*** (0,034)	0,114*** (0,032)	0,043* (0,024)	0,118*** (0,031)
31-40	-0,134*** (0,032)	0,104*** (0,032)	0,029 (0,023)	0,096*** (0,029)

⁷ Для проверки робастности результатов модели также были оценены без поведенческих характеристик (то есть участия в практиках «спасения еды»). Результаты оценивания моделей оказались близкими, что подтверждает устойчивость выводов относительно оставшихся характеристик.

Таблица 4. Окончание

	Модель 1			Модель 2
	Не выбрасывают продукты	Выбрасывают продукты		Выбрасывают часто
		только <i>плохие</i>	только <i>хорошие</i> или <i>и хорошие, и плохие</i>	
41–50	– 0,116 ^{***} (0,031)	0,099 ^{***} (0,030)	0,016 (0,022)	0,038 (0,028)
51–60	– 0,069 ^{**} (0,034)	0,063 [*] (0,033)	0,006 (0,024)	0,028 (0,030)
<i>Тип населённого пункта</i> (база: село):				
100 000–500 000 чел.	– 0,082 ^{**} (0,032)	–0,002 (0,033)	0,084 ^{***} (0,025)	0,091 ^{***} (0,030)
Участие в практиках «спасения еды»:				
кормление животных	0,319 ^{***} (0,017)	– 0,189 ^{***} (0,019)	– 0,130 ^{***} (0,015)	– 0,174 ^{***} (0,018)
продление сроков годности продуктов	0,101 ^{***} (0,022)	0,019 (0,022)	– 0,120 ^{***} (0,020)	– 0,037 [*] (0,020)
социальные каналы (без P2P-фудшеринга)	– 0,088 ^{**} (0,023)	0,168 ^{***} (0,021)	– 0,080 ^{***} (0,019)	0,069 ^{***} (0,020)
P2P-фудшеринг	– 0,038 (0,043)	0,147 ^{***} (0,040)	– 0,109 ^{***} (0,040)	0,071 [*] (0,037)

Примечание: ^(a) N = 2000. Регионы (восемь федеральных округов) контролируются; * p < 0,1; ** p < 0,05; *** p < 0,01. В скобках курсивом приведены робастные стандартные ошибки. Вероятность > хи-квадрат = 0,0000 (обе модели). Pseudo R² = 0,1733 (модель 1). Pseudo R² = 0,1579 (модель 2).

^(b) В таблице не приведены переменные, которые оказались незначимыми: материальный статус «на питание денег хватает, но одежду, обувь купить не можем»; «на бытовую технику хватает, но автомобиль купить не можем»; тип населённого пункта — города с населением 1 млн чел. и более; от 500 тыс. чел. до 1 млн чел.; менее 100 тыс.; посёлки городского типа (ПГТ).

В группе ключевых факторов — ценностно-нормативные представления и ориентации индивидов. Чем больше «точек подкрепления» ценностно-нормативного характера в отношении бережного отношения к продуктам имеют индивиды, тем выше вероятность того, что они не выбрасывают продукты (гипотеза 1 (H 1) не отвергается). Значимая положительная связь начинает проявляться, когда индивиды разделяют, по крайней мере, два суждения, и достигает максимума при поддержке всех четырёх (см. табл. 2). В этом случае вероятность попадания в группу *не* выбрасывающих продукты на 28,9 п. п. выше (см. табл. 4, модель 1), а в группу активно выбрасывающих — на 28,1 п. п. ниже (см. табл. 4, модель 2) по сравнению с теми, кто не разделяет ни одного суждения. С большей вероятностью выбрасывают *хорошие* продукты индивиды, ценящие активный образ жизни (насыщенную, многообразную жизнь, новые впечатления), а с меньшей — ценящие материальный достаток, благосостояние семьи (гипотеза 3 (H 3) в этой части не отвергается). В отношении выбрасывания *плохих* продуктов гипотеза 3 (H 3) не подтверждается: связь с ценностью активного образа жизни оказалась незначимой, а с ценностью материального благосостояния — противоположной (то есть положительной) в числе прочего, должно быть, указывая на непреднамеренный характер выбрасывания испортившихся продуктов. А вот между ценностью насыщенной, многообразной жизни и *частотой* выбрасывания продуктов связь положительная: у тех, кто ценит активный образ жизни, вероятность попадания в группу «активных выбрасывателей» на 8,6 п. п. выше по сравнению с теми, у кого эта ценность не входит в число значимых. Не подтвердилась гипотеза 2 (H 2) об отрицательной связи между озабоченностью индивидов мусорной проблемой в России и выбрасыванием продуктов питания. В настоящее время эта связь незначима, несмотря на то что мусорная проблема тревожит абсолютное большинство представителей всех групп (72–76%), в том числе 37–40% в сильной мере. Вероятно, в общественном сознании выбрасывание еды, в отличие от выбрасывания пластика, безвредная для экологии практика («ведь всё разлагается»), что указывает на важность налаживания информационных потоков в этой области.

Другая группа ключевых факторов — обращение к разным практикам «спасения еды». Использование индивидами любых каналов «спасения еды» (кормление животных; замораживание и дополнительная обработка; передача другим людям) снижает вероятность выбрасывания *хороших* продуктов на 8–13 п. п. по сравнению с теми, кто к этим каналам не обращается (гипотеза 6 (H 6) не отвергается). Среди тех, кто кормит ненужными продуктами питания животных, вероятность попадания в группу «не выбрасывателей еды» на 31,9 п. п. выше, а в группы «выбрасывателей» *плохих* и *хороших* продуктов соответственно на 18,9 и 13 п. п. ниже по сравнению с теми, кто животных не кормит. Продление сроков годности продуктов положительно связано с вероятностью попадания в группу «не выбрасывателей» и отрицательно — в группу «выбрасывателей» *хороших* продуктов. А вот с попаданием в группу выбрасывающих *плохие* продукты связь оказалась незначимой: по-видимому, отложенное выбрасывание замороживаемых продуктов снижает эффективность этой спасательной практики.

Практикующие *социальные* каналы «спасения еды» с большей вероятностью выбрасывают *плохие* продукты, по крайней мере, в год пандемии (гипотеза 7 (H 7) не отвергается). Это относится как к традиционным, так и к новым (с помощью цифровых платформ) взаимодействиям (вероятность выше на 16,8 и 14,7 п. п. соответственно). Можно предположить, что передача другим людям ненужной еды связана с определёнными условиями и усилиями, тесно вплетена в ритм жизни индивидов (что, когда и при каких условиях допустимо передавать), которые нарушились в условиях пандемии. В связи с разрушением социальных взаимодействий часть ненужных продуктов переходит из категории «хорошие» в «плохие» и выбрасывается. Другое возможное объяснение — несовпадение вкусов, а также сделанный в ходе одного эксперимента вывод об отсутствии *автоматической* связи между фудшерингом и сокращением пищевых отходов (важное значение имеют включённость в эко-дружественное и совместное поведение, экономические знания и домашние навыки) [Morone et al. 2018]. В то же время P2P-фудшеринг, несмотря на относительно малое распространение по сравнению с другими практиками «спасения еды», уже сегодня играет важную роль в сохранении *хороших*, но ставших ненужными продуктов. Включение в практику фудшеринга при прочих равных снижает вероятность попадания в группу «выбрасывателей» *хороших* продуктов почти на 11 п. п. (что больше эффекта всех других социальных каналов, вместе взятых).

Гипотеза 4 (H 4) о связи с материальным статусом не отвергается лишь частично: лица с низким материальным статусом действительно менее вероятно выбрасывают продукты, но только *плохие* (на 17,5 п. п.). В отношении *хороших* продуктов, как и активности выбрасывания, значимой связи не обнаружилось: сказываются другие факторы нематериального характера. Последние у разных доходных групп могут быть разными, хотя в чём-то и схожими, и нуждаются в дальнейшем изучении. Так, есть свидетельства регулярного (и культурно укоренённого!) выбрасывания еды даже низкодоходными домохозяйствами. Исследования этих домохозяйств в Бразилии показывают, что наличие излишней еды выступает своеобразным символом благополучия (изобилия, богатства), элементом гостеприимства, так что целенаправленное приготовление излишков с последующим выбрасыванием отходов существенно снижает достигаемую на стадии оптовых покупок экономию [Porpino, Parente, Wansink 2015]. Вполне возможно и то, что разные по материальному статусу группы «объединяет» непреднамеренность выбрасывания еды из-за напряжённого ритма жизни, затрудняющего планирование безотходного домашнего питания. Есть также свидетельства причисления бережливости в отношении еды к атрибуту бедности («нищеты в голове») российскими информантами с разным материальным достатком [Асатурян, Ергунева 2018].

Чем моложе индивиды, тем с большей вероятностью они попадают как в группу выбрасывающих *плохие* продукты, так и в группу «активных выбрасывателей» (гипотеза 5 (H 5) не отвергается). Повышенный вклад молодёжи в выбрасывание еды согласуется с данными других исследований в разных странах (см., например: [Bravi et al. 2019; Bilska, Tomaszewska, Kołozyn-Krajewska 2020; Przechódzka-

Skobieĵ, Wiza 2021]. Наряду с обозначенными в этих исследованиях факторами (склонность молодых потребителей к незапланированным и чрезмерным покупкам, недостаток знаний и навыков в отношении бережного обращения с едой, дефицит времени и проч.) стоит отметить и меньшую ценностно-нормативную подкреплённость — экономическую, экологическую, социокультурную — сберегательных практик в отношении к продуктам питания у молодёжи по сравнению с более старшими возрастными группами (см. табл. 5). В российском социокультурном контексте заслуживает особого внимания постепенное угасание памяти в отношении бережного отношения к продуктам питания, транслируемого старшими поколениями младшим. В настоящее время молодые потребители бесспорно лидируют по доле не разделяющих ни одного ценностного суждения в отношении сбережения еды: 38 против 13–14% в группах старше 50 лет (см. табл. 5).

Таблица 5

Ценностно-нормативные суждения в отношении выбрасывания продуктов питания представителей разных возрастных групп, % в группе

Суждения	Возрастные группы					Всего
	18–30 лет	31–40	41–50	51–60	60+ лет	
<i>«Не стоит переживать по поводу выбрасывания продуктов, так как нетрудно купить новые, свежие: мы можем себе это позволить»</i>						
Безусловно не согласны	18,5	29	29	39	43	31
<i>«Выбрасывать еду — значит выбрасывать деньги на помойку, разбазаривать семейный бюджет»</i>						
Безусловно согласны	40	55	56	65	66	56
<i>«Выбрасывая еду, люди наносят вред окружающей среде: напрасный расход воды и энергии на производство продуктов, вредные газы при разложении пищевых отходов на свалках»</i>						
Безусловно согласны	32	35	41	54	51	42
<i>«Бережное отношение к продуктам питания нам привито с детства: пример родителей, бабушек, дедушек, переживших трудные времена, голод; сами выросли в условиях дефицита»</i>						
Безусловно согласны	45	56	64	76	80	63
<i>Сумма безусловных положительных согласий и несогласий</i>						
0	38	24	23	14	13	23
1	20	21	16	16	17	18
2–3	35	43	46	46	45	43
4	7	11	15	24	25	16
Всего	100	100	100	100	100	100

Выводы и заключительные соображения

Несмотря на то что почти половина россиян в настоящее время выбрасывают продукты питания (и большая часть делает это весьма активно), отношение к этой практике в целом отрицательное (как по социально-культурным и экологическим, так и по экономическим основаниям). Не случайно, когда в домохозяйствах появляются продукты, утратившие ценность или потребительские качества (а таких ситуаций удаётся избежать немногим), абсолютное большинство включается в те или иные практики «спасения еды». Выяснение востребованных разными группами потребителей спасательных практик дополняет концептуальную модель «мотивация — возможности — способности» [Geffen et al. 2020], продвигая системное осмысление поведенческих аспектов проблемы пищевых отходов и потенциала её ослабления. Широкое участие россиян в разнообразных практиках «спасения еды» указывает на более сложную природу выкидывания продуктов, чем та, которая приписывается действиям расточи-

тельных и безответственных потребителей «выбрасывающего общества» (*throwaway society*). В этом смысле наша работа подкрепляет выводы некоторых других исследований, которые благодаря обращению к качественным методам позволяют взглянуть на феномен выбрасывания еды с иной стороны. Фиксация чувства вины и (или) тревоги из-за выбрасывания еды, разнообразных вpletений выбрасывающих практик в социальный и материальный контексты повседневной жизни индивидов и домохозяйств останавливает от упрощённого причисления их к беззаботным потребителям «выбрасывающего общества» (см., например: [Evans 2012]).

Наше исследование пришлось на год пандемии. Обнаруженная доля потребителей, не выбрасывающих продукты питания (52%), существенно превосходит зафиксированную ВЦИОМ в 2008 г. (36%) [ВЦИОМ 2008]. Эти сдвиги могут объясняться эффектами самой разной природы — изменением связанных с питанием практик домохозяйств в условиях пандемии [Gioacchino et al. 2020; Principato et al. 2020; Cosgrove, Vizcaino, Wharton 2021], в том числе сокращением доли импульсивных покупок [Scacchi et al. 2021], более здоровым балансом между рабочим и нерабочим временем, более частым приготовлением пищи домохозяйствами, в том числе из ингредиентов-остатков или продуктов с приближающимся сроком годности [Scacchi et al. 2021; Vidal-Mones et al. 2021] и проч. Не вызывает сомнения и эффект снижения с 2014 г. реальных доходов россиян. Не исключён также (пусть и гораздо более скромный) вклад постепенного возрастания экологической ответственности потребителей. Какой из эффектов окажется более устойчивым, покажет время и новые исследования феномена. Сегодня риски расширенному воспроизводству группы *не* выбрасывающих продукты исходят от молодых потребителей, активнее других выбрасывающих еду. Несмотря на то что в России (не)выбрасывание пищи сопровождается эмоциональными переживаниями («укоры совести», «грех», особенно когда это касается хлеба) и социокультурно укоренено [Асатурян, Ергунева 2018], стоит обратить внимание на процесс ослабления социальной памяти о трудных временах — на существенно более слабые социокультурные скрепы в отношении бережного обращения с едой среди молодёжи по сравнению с более старшими группами. Молодые потребители реже разделяют и экологические ценностно-деятельностные установки в этой сфере (в том числе в силу ошибочного представления о том, что «всё разлагается»). Это способно ослабить социальную базу для развития спасающих еду практик и свидетельствует о важности налаживания информационно-просветительских взаимодействий с этой группой, в том числе со стороны структур гражданского общества.

В настоящее время главную роль в «спасении еды» играет кормление животных (домашних и бездомных). Речь идёт о продуктах, исходно предназначавшихся для потребления человеком (и пригодных к этому в момент передачи животным или какое-то время назад), которые по тем или иным причинам используются не по назначению, став, по сути, пищевыми отходами. Если исключить участников данной практики из группы «не выбрасывающих еду», то она заметно уменьшится (с 52 до 19%). Выбор потребителей в пользу этой самой распространённой практики нуждается в отдельном изучении. Повидимому, он подкрепляется обоснованиями разной природы: съедобная еда, передаваемая животным (то есть «друзьям человека») не ассоциируется с её выбрасыванием (культурный аспект) и освобождает от чувства вины и (или) тревоги по этому поводу (психологический аспект); владельцев животных она в той или иной мере избавляет от расходов на специальный корм (экономический аспект); кормление животных сдерживает попадание ненужной еды на помойку (экологический аспект).

Меньше всего пытаются «спасать еду» выбрасывающие *хорошие* продукты. Между тем вероятность попадания в эту группу существенно снижается в случае обращения к любому каналу «спасения еды», сигнализируя о перспективности каждого из них в ослаблении проблемы. А вот с попаданием в более многочисленную группу «выбрасывателей» *плохих* продуктов разные спасательные практики связаны противоречивым образом. Если кормление животных снижает вероятность выбрасывания еды, то у включающихся в *социальные* каналы (без P2P-фудшеринга и с ним) такая вероятность, напротив,

выше. Этот на первый взгляд неожиданный результат может быть связан как с разрушительным эффектом пандемии, усилившей образование циркулярных дыр, так и с более глубинными социальными влияниями нормативного и ситуативного характера. В любом случае потребители, включающиеся в социальные каналы «спасения еды», при прочих равных не только менее вероятно выбрасывают *хорошие* продукты, но и с большей вероятностью выбрасывают *плохие*. Это свидетельствует о важности сочетания социальных каналов с другими видами спасательных практик и мерами сокращения пищевых отходов. Особо остро эта проблема стоит в отношении молодёжи, которая активнее других участвует в P2P-фудшеринге. Сегодня социальные каналы без поддержки других каналов выглядят слабо, хотя с учётом быстрого развития цифровых платформ весьма перспективно. Все три канала «спасения еды» используют немногие (5–10%); здесь есть резерв активизации усилий индивидов, в том числе на основе просвещения и информирования как о последствиях выбрасывания еды, так и о результативности лучших практик по её спасению.

Ценностно-нормативные представления в пользу бережного отношения к продуктам питания, как и включение в практики «спасения еды», содействуя ослаблению проблемы, не решают её. Есть основания полагать, что в сравнении со смежными этичными практиками (раздельным сбором бытовых отходов, социально ответственными покупками и др.) моральное обязательство не выбрасывать продукты сильнее конкурирует с другими значимыми ценностями и целями (забота о здоровье, стремление к свежему и разнообразному питанию как к более полезному, получение удовольствия от еды и проч.), практика теснее сопряжена с образом жизни потребителей и меньше контролируется ими (напряжённый ритм жизни, усталость, непредсказуемые события), чаще носит непреднамеренный и ситуативный характер. Такая природа практики актуализирует роль ГО в её ослаблении.

Во-первых, речь идёт об индивидуализированных коллективных действиях потребителей (термин М. Мичилетти), то есть об их повседневном активизме, когда бережное отношение к продуктам питания включается в субъективные функции полезности и потребители добровольно вносят позитивные коррективы в свои повседневные практики, связанные с питанием. Во-вторых, поскольку проблема пищевых отходов не замыкается на сферу ответственности суверенных потребителей, а предполагает важную роль акторов разных уровней и типов в развитии материальной и социальной среды для трансформации связанных с питанием практик, то актуализируется задача формирования «распределённой ответственности» [Welch Swaffield, Evans 2021] между всеми участниками системы «производство — потребление», направленной на сокращение пищевых отходов. Структуры ГО могли бы сыграть весомую роль в создании площадок для согласования интересов и распределения зон ответственности разных участников. Развитие цифровых платформ позволяет активизировать деятельность гражданских структур (формальных и неформальных) в реализации, по сути, всех брокерских ролей (соединение, информирование, защита, мобилизация, интеграция, измерение) [Ciulli, Kolk, Voe-Lillegraven 2020].

В запросах потребителей к действиям других акторов в развитии среды, помогающей спасти пригодные к еде продукты от выбрасывания на помойку, с большим отрывом лидирует информирование людей о важности бережного отношения к продуктам питания, о вреде для окружающей среды излишних покупок и бытовых отходов. Такой запрос высказывают 40% россиян. И хотя ряд авторов сдержанно относится к информационным кампаниям, есть основания признавать их пусть и недостаточными, но, безусловно, необходимыми. Будучи вплетёнными в систему актуальных мер, информационно-просветительские воздействия способны сыграть важную роль в трансформации практик, связанных с питанием (планирование покупок, правильное чтение маркировок, обращение с остатками еды, управление пищевыми рисками, правильное хранение и обращение с упаковкой и др.). В литературе имеется немало свидетельств эффективности подобных мер (сокращение пищевых отходов разных групп потребителей варьируется от 12 до 33%) [Reynolds et al. 2019: 14]. В России эти меры актуальны ещё и потому, что озабоченность мусорной проблемой и даже включение в раздельный сбор бытовых от-

ходов, как показало исследование, никак не сказываются на позициях потребителей в отношении выбрасывания продуктов питания (массовым сознанием эта связь не улавливается).

Среди других востребованных мер — развитие разнообразных социальных каналов: установка специальных «добрых полок» в подъездах для обмена продуктами (25%); организация в каждом микрорайоне пунктов приёма и обмена ненужными продуктами питания хорошего качества (22%); оборудование специальных стоек в пунктах социального обслуживания населения, храмах (20%); развитие интернет-приложений для обмена продуктами (15%). Определённые запросы высказываются и в отношении к бизнесу и торговым сетям: обязывать торговые сети продавать продукты в более мелких упаковках (18,5%); побуждать отдавать продукцию, срок годности которой подходит к концу, в благотворительные организации, фонды (25%); побуждать пекарни, булочные, кафе, рестораны не выбрасывать остающиеся к концу дня продукты (салаты, выпечку и проч.), а передавать их благотворительным организациям или отдельным нуждающимся людям (20%) и т. д. Эти запросы сигнализируют о важности объединения усилий всех заинтересованных сторон (то есть НКО, бизнеса, власти и населения), включая законодательные инициативы и усиление роли ГО в ослаблении этой проблемы.

Акцентируя роль разных каналов «спасения еды» (в первую очередь социальных, дабы оценить потенциал ГО в этой сфере), на данном этапе мы абстрагировались от ряда актуальных вопросов: в силу каких причин в домохозяйствах разных типов (размер, состав, возраст детей) образуются излишки еды и продукты с истекшим сроком годности? Какие коррективы в повседневные практики домохозяйства готовы внести, а какие — нет? Какие культурные нормы и ценности чаще подавляют моральное обязательство не выбрасывать еду? Что сдерживает «выбрасывателей» еды от включения в практики по её спасению? К тому же наше исследование пришлось на год пандемии, и вопрос о её вкладе из-за отсутствия базы для сравнения остаётся открытым. Наконец, мы сосредоточились на эффектах изменения поведения в отношении пищевых отходов одного актора — потребителей. Однако важное значение имеют и другие акторы, влияющие на трансформацию среды, в рамках которой воспроизводятся связанные с питанием практики.

Так, оптимизация конструкций холодильников с точки зрения поддержания нужных температур для сохранения качества пищевых продуктов может увеличить срок их годности в два–три раза (реальная оптимальная температура хранения в зависимости от типа и состояния свежих пищевых продуктов колеблется от -1°C до $+17^{\circ}\text{C}$, а обычно предлагаемый компромисс составляет $+4^{\circ}\text{C}$) [Holsteijn, Kemna 2018]. Ряд брендов уже несколько лет предлагают интеллектуальные холодильники, повышающие осведомлённость потребителей о содержимом, что потенциально может сократить пищевые отходы на 25–50% [Hebrok, Voks 2017: 388]. Несколько европейских компаний и проектов, среди которых Love Food Hate Waste («Люблю еду, ненавижу отходы»; Великобритания), Matvett (Норвегия), Klieklopedia (Нидерланды), Stop Spild av Mad (Дания), пытаются через веб-сайты и приложения вдохновить потребителей на использование остатков еды, предлагая соблазнительные и простые рецепты [Hebrok, Voks 2017: 385]. В Болгарии разработано приложение CozZo, предназначенное для управления пищевыми продуктами и сокращения пищевых отходов в домашних условиях, которое позволяет сократить пищевые отходы в течение одного — трёх месяцев на 50–80%. Это приложение отслеживает списки покупок, содержимое холодильников и кладовых, а также рецепты с кулинарных веб-сайтов по всему миру, чтобы помочь пользователям найти идеи для приготовления блюд из тех продуктов, которые есть у них дома [Meal Planning App... 2020].

Ещё одно технологическое решение со стороны бизнеса — изменение типа и размера тарелок в отелях (шведский стол) и столовых. По данным разных исследований, это решение приводит к сокращению пищевых отходов на 19–57% [Reynolds et al. 2019: 14]. Важное значение имеет и оптимизация упаковок. По оценкам шведского исследования, потери продуктов питания из-за проблем с упаковкой со-

ставляют 20–25% всех пищевых отходов домохозяйств (см.: [Williams 2011: 5; Hebrok, Voks 2017: 386]). Правда, количественные оценки результативности тех или иных мер в отношении сокращения пищевых отходов сделаны в основном в развитых странах, на малых группах потребителей и на небольших временных интервалах, так что вопрос о масштабировании этой информации, по мнению экспертов, остаётся открытым [Reynolds et al. 2019: 14]. Тем не менее эти и другие решения, выходящие за рамки данной статьи, иллюстрируют необходимость *системных* продвижений на основе объединения усилий акторов разных уровней и типов в ослаблении проблемы.

Литература

- Асатурян Д. М., Ергунева В. Э. 2018. Съесть или не съесть? Современная модель потребления через призму выбрасывания продуктов питания: на примере москвичей. *Экономическая социология*. 19 (2): 168–195. URL: www.ecsoc.msses.ru
- Волкова А. В. 2018. *Рынок утилизации отходов*. М.: Центр развития НИУ ВШЭ.
- ВЦИОМ. 2008. *Нерациональное потребление в России: продукты, которые мы покупаем, а потом выбрасываем*. Пресс-выпуск. 993. URL: <https://wciom.ru/analytical-reviews/analiticheskii-obzor/-neracjonalnoe-potreblenie-v-rossii-produkty-kotorye-my-pokupaem-a-potom-vybrasyvaem->
- Фудшеринг в России. 2019. Отчёт. М.: ТИАР-Центр; РАЭК. URL: https://tiarcenter.com/wp-content/uploads/2019/10/Foodsharing-in-Russia_October-1.pdf
- Шабанова М. А. 2021. Раздельный сбор бытовых отходов как добровольная практика россиян: динамика, факторы, потенциал. *Социологические исследования*. 8: 103–117.
- Barone A. M., Grappi S., Romani S. 2019. “The Road to Food Waste is Paved with Good Intentions”: When Consumers’ Goals Inhibit the Minimization of Household Food Waste. *Resources, Conservation and Recycling*. 149: 97–105.
- Bilska B., Tomaszewska M., Kołozyn-Krajewska D. 2020. Analysis of the Behaviors of Polish Consumers in Relation to Food Waste. *Sustainability (Switzerland)*. 12 (1): art. 304. URL: <https://doi.org/10.3390/su12010304>
- Bravi L. et al. 2019. Motivations and Actions to Prevent Food Waste Among Young Italian Consumers. *Sustainability (Switzerland)*. 11 (4): art. 1110. URL: <https://doi.org/10.3390/su11041110>
- Ciulli F., Kolk A., Boe-Lillegraven S. 2020. Circularity Brokers: Digital Platform Organizations and Waste Recovery in Food Supply Chains. *Journal of Business Ethics*. 167 (2): 299–331.
- Cosgrove K., Vizcaino M., Wharton C. 2021. COVID-19-Related Changes in Perceived Household Food Waste in the United States: A Cross-Sectional Descriptive Study. *International Journal of Environmental Research and Public Health*. 18 (3): art. 1104. URL: <https://doi.org/10.3390/ijerph18031104>
- Earth.org. (2021) *20 Facts About Food Waste*. URL: <https://earth.org/facts-about-food-waste/> (accessed 8 January 2022).
- Evans D. 2011. Blaming the Consumer — Once Again: The Social and Material Contexts of Everyday Food Waste Practices in Some English Households. *Critical Public Health*. 21 (4): 429–440.

- Evans D. 2012. Beyond the Throwaway Society: Ordinary Domestic Practice and a Sociological Approach to Household Food Waste. *Sociology*. 46 (1): 41–56.
- Faccio M. et al. 2014. Sustainable SC through the complete reprocessing of end-of-life products by manufacturers: A traditional versus social responsibility company perspective. *European Journal of Operational Research*. 233 (2): 359–373.
- Falcone P. M., Imbert E. 2017. Bringing a Sharing Economy Approach into the Food Sector: The Potential of Food Sharing for Reducing Food Waste. In: Morone P., Papendiek F., Tartiu V. (eds) *Food Waste Reduction and Valorisation*. Cham: Springer; 197–214.
- Geffen L. van et al. 2020. Food Waste as the Consequence of Competing Motivations, Lack of Opportunities, and Insufficient Abilities. *Resources, Conservation and Recycling: X*. 5: art. 100026. URL: <https://doi.org/10.1016/j.rcrx.2019.100026>
- Gioacchino P. et al. 2020. Impact of Covid-19 on Household Food Waste: The Case of Italy. *Frontiers in Nutrition*. 7: 291–299.
- Giordano C. et al. 2019. Do Discounted Food Products End Up In The Bin? An Investigation Into The Link Between Deal-Prone Shopping Behaviour And Quantities Of Household Food Waste. *International Journal of Consumer Studies*. 43 (2): 199–209.
- Grainger M. J. et al. 2018. The Use of Systems Models to Identify Food Waste Drivers. *Global Food Security*. 16 (March): 1– 8.
- Hebrok M., Boks C. 2017. Household Food Waste: Drivers and Potential Intervention Points for Design — An Extensive Review. *Journal of Cleaner Production*. 151: 380–392.
- Holsteijn F. V., Kemna R. 2018. Minimizing Food Waste by Improving Storage Conditions in Household Refrigeration. *Resources, Conservation and Recycling*. 128: 25 –31.
- Jribi S. et al. 2020. COVID-19 Virus Outbreak Lockdown: What Impacts on Household Food Wastage? *Environment, Development and Sustainability*. 22 (5): 3939–3955.
- Lehtokunnas T. et al. 2020. Towards a Circular Economy in Food Consumption: Food Waste Reduction Practices as Ethical Work. *Journal of Consumer Culture*. June. doi:10.1177/1469540520926252. URL: <https://journals.sagepub.com/doi/full/10.1177/1469540520926252>
- Lusk J. L., Ellison B. 2020. Economics of Household Food Waste. *Canadian Journal of Agricultural Economics*. 68 (4): 379–386.
- Makov T. et al. 2020. Social and Environmental Analysis of Food Waste Abatement Via the Peer-to-Peer Sharing Economy. *Nature Communications*. 11 (1): art. 1156. URL: <https://doi.org/10.1038/s41467-020-14899-5>
- Meal Planning App Helps Households Reduce Food Waste During Pandemic. 2020. *Waste360* [Online], 8 September. URL: <https://www.waste360.com/food-waste/meal-planning-app-helps-households-reduce-food-waste-during-pandemic>

- Micheletti M. 2003. *Political Virtue and Shopping. Individuals, Consumerism, and Collective Action*. New York: Palgrave Macmillan.
- Morone P. et al. 2018. Does Food Sharing Lead to Food Waste Reduction? An Experimental Analysis to Assess Challenges and Opportunities of a New Consumption Model. *Journal of Cleaner Production*. 185: 749–760.
- Neff R. A. et al. 2015. Wasted Food: U.S. Consumers' Reported Awareness, Attitudes, and Behaviors. *PLoS One*. 10 (6): e0127881. doi.org/10.1371/journal.pone.0127881
- Porpino G., Parente J., Wansink B. 2015. Food Waste Paradox: Antecedents of Food Disposal in Low Income Households. *International Journal of Consumer Studies*. 39 (6): 619–629.
- Principato P. et al. 2020. Caring More about Food: The Unexpected Positive Effect of the Covid-19 Lockdown on Household Food Management and Waste. *Socio-Economic Planning Sciences*. URL:<http://dx.doi.org/10.1016/j.seps.2020.100953>
- Przezbórska-Skobiej L., Wiza P. L. 2021. Food Waste in Households in Poland—Attitudes of young and older consumers towards the phenomenon of food waste as demonstrated by students and lecturers of PULS. *Sustainability (Switzerland)*. 13 (7): art. 3601. URL: <https://doi.org/10.3390/su13073601>
- Reynolds C. et al. 2019. Review: Consumption-Stage Food Waste Reduction Interventions — What Works And How To Design Better Interventions. *Food Policy*. 83: 7–27.
- Scacchi A. et al. 2021. COVID-19 Lockdown and Self-Perceived Changes of Food Choice, Waste, Impulse Buying and Their Determinants in Italy: QuarantEat, a Cross-Sectional Study. *Foods*. 10 (2): art. 306. DOI: [10.3390/foods10020306](https://doi.org/10.3390/foods10020306)
- UNSCN 2020. *COVID-19 Pandemic: The Evolving Impact on How People Meet the Food System*. URL: <https://www.unscn.org/en/news-events/recent-news?idnews=2065>
- Vidal-Mones B. et al. 2021. Citizens' Food Habit Behavior and Food Waste Consequences during the First COVID-19 Lockdown in Spain. *Sustainability*. 13 (6): art. 3381. URL: <https://doi.org/10.3390/su13063381>
- Wang P., McCarthy B., Kapetanaki A. B. 2021. To be Ethical or to be Good? The Impact of 'Good Provider' and Moral Norms on Food Waste Decisions in Two Countries. *Global Environmental Change*. 69: art. 102300. URL: <https://doi.org/10.1016/j.gloenvcha.2021.102300>
- Welch D., Swaffield J., Evans D. 2021. Who's Responsible for Food Waste? Consumers, Retailers and the Food Waste Discourse Coalition in the United Kingdom. *Journal of Consumer Culture*. 21 (2): 236–256.
- Williams H. 2011. *Food Packaging for Sustainable Development*. PhD thesis. Karlstad University, Faculty of Technology and Science.
- Yu Y., Jaenicke E. C. 2020. Estimating Food Waste as Household Production Inefficiency. *American Journal of Agricultural Economics*. 102 (2): 525–547.

NEW TEXTS

Marina Shabanova

Throwing Food Away and Food Rescue Practices in Russia (Microlevel Analysis)

SHABANOVA, Marina A. — Doctor of Sciences (Sociology), Professor, Department of Applied Economics, Leading Research Fellow, Center for Studies of Civil Society and the Nonprofit Sector, HSE University. Address: 20 Myasnitskaya str., Moscow, 101000, Russian Federation.

Email: mshabanova@hse.ru

Abstract

About one-third of all food produced in the world is thrown away. The higher the development level of the country, the more this practice is contributed to by microlevel actors, i.e., consumers (households). Food waste is a serious environmental, economic, social, and ethical issue, and a search for effective ways to alleviate this issue conforms to sustainable development goals. The problem is systemic, and its theoretical conceptualization follows this path. However, some aspects of this problem have not been examined equally: one of its least studied aspects is the relationship between (not) throwing food away, on the one hand, and actual food rescue practices implemented by consumers, on the other. Capturing this relationship is important for understanding both the nature of the food waste phenomenon and

the comparative role of various recovery practices, including new ones (e.g. peer-to-peer (P2P) sharing), and the civil society potential in alleviating the waste issue.

Based on a representative survey ($N = 2,000$ respondents, November 2020), the levels and factors of Russians' engagement in groups with different attitudes toward throwing food away have been identified ("not throwing away food," "throwing away edible food," and "throwing away spoiled food"). We used regression analysis to estimate the relationship between the probability of being included in any of these groups and the involvement in various food rescue practices (feeding animals and food waste composting, extending the shelf life of products, and donating unneeded food to others, including P2P food sharing). It has been shown that consumers using social channels for food rescue (both practicing food sharing and not), *ceteris paribus*, are less likely to throw away edible food and more likely to throw away spoiled food (at least during the pandemic, although probably this is not so much due to the pandemic). Conclusions are made about the importance of combining social rescue practices with other types of food rescue and about the potential of civil society in mitigating the issue.

Keywords: food waste; waste issue; food rescue practices; food sharing; ethical consumption; civil society; sustainable development.

Acknowledgements

The article is based on the results of a study conducted by the author at the Centre for Studies of Civil Society and the Nonprofit Sector of the National Research University Higher School of Economics (HSE) as part of the HSE Basic Research Program.

The author is grateful to V. V. Radaev, D. M. Asaturian, E. S. Berdysheva and all the staff of the HSE Laboratory for Studies in Economic Sociology for helpful comments and engaged participation in the discussion of the manuscript.

References

- Asaturyan D., Erguneva V. (2018) S'yes't' ili ne s'yes't'? Sovremennaya model' potrebleniya cherez prizmu vybrasyvaniya produktov pitaniya: na primere moskvichej [To Eat or Not to Eat? The Modern Consumption Model Through the Prism of Food Wasting: Moscow Citizens Case]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya Sotsiologiya*, vol. 9, no 2, pp. 168–195. Available at: www.ecsoc.msses.ru (accessed 30 August 2021) (in Russian).
- Barone A. M., Grappi S., Romani S. (2019). “The Road To Food Waste Is Paved With Good Intentions”: When Consumers' Goals Inhibit the Minimization of Household Food Waste. Resources. *Conservation and Recycling*, vol. 149, pp. 97–105.
- Bilska B., Tomaszewska M., Kołozyn-Krajewska D. (2020). Analysis of the Behaviors of Polish Consumers in Relation to Food Waste. *Sustainability (Switzerland)*, vol. 12, no 1, art. 304. Available at: <https://doi.org/10.3390/su12010304> (accessed 8 January 2022).
- Bravi L., Murmura F., Savelli E., Viganò E. (2019) Motivations and Actions to Prevent Food Waste Among Young Italian Consumers. *Sustainability (Switzerland)*, vol. 11, no 4, art. 1110. Available at: <https://doi.org/10.3390/su11041110> (accessed 8 January 2022).
- Ciulli F., Kolk A., Boe-Lillegraven S. (2020) Circularity Brokers: Digital Platform Organizations and Waste Recovery in Food Supply Chains. *Journal of Business Ethics*, vol. 167, no 2, pp. 299–331.
- Cosgrove K., Vizcaino M., Wharton C. (2021) Covid-19-Related Changes in Perceived Household Food Waste in the United States: A Cross-Sectional Descriptive Study. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, vol. 18, no 3, art. 1104. Available at: <https://doi.org/10.3390/ijerph18031104> (accessed 8 January 2022).
- Earth.org. (2021) *20 Facts About Food Waste*. Available at: <https://earth.org/facts-about-food-waste/> (accessed 8 January 2022).
- Evans D. (2011) Blaming the Consumer — Once Again: The Social and Material Contexts of Everyday Food Waste Practices in Some English Households. *Critical Public Health*, vol. 21, no 4, pp. 429–440.
- Evans D. (2012) Beyond the Throwaway Society: Ordinary Domestic Practice and a Sociological Approach to Household Food Waste. *Sociology*, vol. 46, no 1, pp. 41–56.
- Faccio M., Persona A., Sgarbossa F., Zanin G. (2014). Sustainable SC through the complete reprocessing of end-of-life products by manufacturers: A traditional versus social responsibility company perspective. *European Journal of Operational Research*, vol. 233, no 2, pp. 359–373.
- Falcone P. M., Imbert E. (2017) Bringing a Sharing Economy Approach into the Food Sector: The Potential of Food Sharing for Reducing Food Waste. *Food Waste Reduction and Valorisation* (eds. P. Morone, F. Papendiek, V. Tartiu), Cham: Springer, pp. 197–214.
- Geffen L. van, Herpen E. van, Sijtsema S., Trijp H. van. (2020) Food Waste as the Consequence of Competing Motivations, Lack of Opportunities, and Insufficient Abilities. *Resources, Conservation and Recycling: X*, vol. 5, art. 100026.

- Gioacchino P., Cerroni S., Nayga R., Yang W. (2020) Impact of Covid-19 on Household Food Waste: The Case of Italy. *Frontiers in Nutrition*, vol. 7, pp. 291–299.
- Giordano C., Alboni F., Cicatiello C., Falasconi L. (2019) Do Discounted Food Products End Up in the Bin? An Investigation into the Link Between Deal-Prone Shopping Behaviour and Quantities of Household Food Waste. *International Journal of Consumer Studies*, vol. 43, no 2, pp. 199–209.
- Grainger M. J., Aramyan L., Logatcheva K., Piras S., Righi S., Setti M., Vittuari M., Stewart G. B. (2018) The Use of Systems Models to Identify Food Waste Drivers. *Global Food Security*, vol. 16, March, pp. 1–8.
- Hebrok M., Boks C. (2017) Household Food Waste: Drivers and Potential Intervention Points for Design — An Extensive Review. *Journal of Cleaner Production*, vol. 151, pp. 380–392.
- Holsteijn F. V., Kemna R. (2018) Minimizing Food Waste by Improving Storage Conditions in Household Refrigeration. *Resources, Conservation and Recycling*, vol. 128, pp. 25–31.
- Jribi S., Ben Ismail H., Doggui D., Debbabi H. (2020) COVID-19 Virus Outbreak Lockdown: What Impacts on Household Food Wastage? *Environment, Development and Sustainability*, vol. 22, no 5, pp. 3939–3955.
- Lehtokunnas T., Mattila M., Närvänen E., Mesiranta N. (2020) Towards a Circular Economy in Food Consumption: Food Waste Reduction Practices as Ethical Work. *Journal of Consumer Culture*, June. doi.org/10.1177/1469540520926252. Available at: <https://journals.sagepub.com/doi/full/10.1177/1469540520926252> (accessed 8 January 2022).
- Lusk J. L., Ellison B. (2020) Economics of Household Food Waste. *Canadian Journal of Agricultural Economics*, vol. 68, no 4, pp. 379–386.
- Makov T., Shepon A., Kronos J., Gupta C., Chertow M. (2020) Social and Environmental Analysis of Food Waste Abatement Via the Peer-to-Peer Sharing Economy. *Nature Communications*, vol. 11, no 1, art. 1156. Available at: <https://doi.org/10.1038/s41467-020-14899-5> (accessed 11 January 2022).
- Meal Planning App Helps Households Reduce Food Waste During Pandemic. (2020) *Waste360* [Online], 8 September. Available at: <https://www.waste360.com/food-waste/meal-planning-app-helps-households-reduce-food-waste-during-pandemic> (accessed 4 April 2021).
- Micheletti M. (2003). *Political Virtue and Shopping. Individuals, Consumerism, and Collective Action*, New York: Palgrave Macmillan.
- Morone P., Falcone P. M., Imbert E., Morone A. (2018) Does Food Sharing Lead to Food Waste Reduction? An Experimental Analysis to Assess Challenges and Opportunities of a New Consumption Model. *Journal of Cleaner Production*, vol. 185, pp. 749–760.
- Neff R. A., Spiker M. L., Truant P. L. (2015) Wasted Food: U.S. Consumers' Reported Awareness, Attitudes, and Behaviors. *PLOS ONE*, vol. 10, no 6, art. e0127881. doi.org/10.1371/journal.pone.0127881
- Porpino G., Parente J., Wansink B. (2015). Food Waste Paradox: Antecedents of Food Disposal in Low Income Households. *International Journal of Consumer Studies*, vol. 39, no 6, pp. 619–629.

- Principato P., Secondi L., Cicatiello C., Giovanni M. (2020) Caring More about Food: The Unexpected Positive Effect of the Covid-19 Lockdown on Household Food Management and Waste. *Socio-Economic Planning Sciences*. Available at: <http://dx.doi.org/10.1016/j.seps.2020.100953> (accessed 8 January 2022).
- Przezbórska-Skobiej L., Wiza P. L. (2021) Food Waste in Households in Poland — Attitudes of Young and Older Consumers Towards the Phenomenon of Food Waste as Demonstrated by Students and Lecturers of PULS. *Sustainability (Switzerland)*, vol. 13, no 7, art. 3601. Available at: <https://doi.org/10.3390/su13073601> (accessed 11 January 2022).
- Reynolds C., Goucher L., Quested T., Bromley S., Gillick S., Wells V. K., Evans D., Koh L., Carlsson Kan-yama A., Katzeff C., Svenfelt A., Jackson P. (2019) Review: Consumption-Stage Food Waste Reduction Interventions — What Works and How to Design Better Interventions. *Food Policy*, vol. 83, pp. 7–27.
- Scacchi A., Catozzi D., Boietti E., Bert F., Siliquini R. (2021) Covid-19 Lockdown and Self-Perceived Changes of Food Choice, Waste, Impulse Buying and Their Determinants in Italy: QuarantEat, a Cross-Sectional Study. *Foods*, vol. 10, no 2, art. 306. DOI: [10.3390/foods10020306](https://doi.org/10.3390/foods10020306)
- Shabanova M. A. (2021) Razdel'nyy sbor bytovykh otkhodov kak dobrovol'naya praktika rossiyan: dinamika, faktory, potentsial [Separate Waste Collection as Russians' Voluntary Practice: The Dynamics, Factors and Potential]. *Sociological Studies = Sotsiologicheskiye issledovaniya*, no 8, pp. 103–117 (in Russian).
- TIARCENRE; RAEK (2019) *Fudshering v Rossii* [Food Sharing in Russia], Moscow: TIARCENRE; RAEK. Available at: https://tiarcenter.com/wp-content/uploads/2019/10/Foodsharing-in-Russia_October-1.pdf (accessed 30 August 2021 (in Russian)).
- UNSCN (2020) Covid-19 Pandemic: The Evolving Impact on How People Meet the Food System; UNSCN 2020. Available: <https://www.unscn.org/en/news-events/recent-news?idnews=2065> (accessed 19 April 2021).
- Vidal-Mones B., Barco H., Diaz-Ruiz R., Fernandez-Zamudio M.-A. (2021) Citizens' Food Habit Behavior and Food Waste Consequences During the First Covid-19 Lockdown in Spain. *Sustainability*, vol. 13, no 6, art. 3381. Available at: <https://doi.org/10.3390/su13063381> (accessed 11 January 2022).
- Volkova A. V. (2018) *Rynok utilizatsii otkhodov* [Waste Disposal Market], Moscow: HSE Centre of Development Institute (in Russian).
- Wang P., McCarthy B., Kapetanaki A. B. (2021) To be Ethical or to be Good? The Impact of 'Good Provider' and Moral Norms on Food Waste Decisions in Two Countries. *Global Environmental Change*, vol. 69, art. 102300. Available at: <https://doi.org/10.1016/j.gloenvcha.2021.102300> (accessed 11 January 2022).
- WCIOM (2008) *Neratsionalnoe potreblenie v Rossii: produkty, kotorye my pokupaem, a potom — vybrasyvaem* [Irrational Consumption in Russia: Products that We Buy and then Throw Away]. Press vypusk, no 993. Available at: <https://wciom.ru/analytical-reviews/analiticheskii-obzor/-neratsionalnoe-potreblenie-v-rossii-produkty-kotorye-my-pokupaem-a-potom-vybrasyvaem-> (accessed 27 August 2021) (in Russian).
- Welch D., Swaffield J., Evans D. (2021) Who's Responsible for Food Waste? Consumers, Retailers and the Food Waste Discourse Coalition in the United Kingdom. *Journal of Consumer Culture*, vol. 21, no 2, pp. 236–256.

Williams H. (2011) *Food Packaging for Sustainable Development*. PhD thesis. Karlstad University, Faculty of Technology and Science.

Yu Y., Jaenicke E. C. (2020) Estimating Food Waste as Household Production Inefficiency. *American Journal of Agricultural Economics*, vol. 102, no 2, pp. 525–547.

Received: September 17, 2021

Citation: Shabanova M. (2022) Vybrasyvanie produktov i praktiki po “spasenyu edy” v Rossii (mikrouroven’ analiza) [Throwing Food Away and Food Rescue Practices in Russia (Microlevel Analysis)]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 23, no 1, pp. 11–38. doi: [10.17323/1726-3247-2022-1-11-38](https://doi.org/10.17323/1726-3247-2022-1-11-38) (in Russian).

Е. М. Слободенюк

Мобильность россиян в координатах жизненных шансов и рисков¹



СЛОБОДЕНЮК

Екатерина

Дмитриевна — кандидат

социологических наук,

старший научный

сотрудник Института

социальной политики

НИУ ВШЭ. Адрес:

101000, Россия, Москва,

ул. Мясницкая, д. 20.

Старший научный

сотрудник Института

социологии РАН. Адрес:

117218, Россия, Москва,

ул. Кржижановского,

д. 24/35, комн. 5.

Email: [eslobodenyuk@](mailto:eslobodenyuk@hse.ru)

[hse.ru](mailto:eslobodenyuk@hse.ru)

Статья посвящена анализу социальной мобильности и иммобильности россиян в стратификационной иерархии российского общества, построенной на основе индикаторов жизненных шансов (веберовская традиция стратификационного анализа). Социальная мобильность трактуется как переход между тремя массовыми стратами российского общества. На основе панельных данных исследования РМЭЗ НИУ ВШЭ с применением метода моделирования групповых различий в траекториях развития (Group-Based Trajectory Modelling — GBTM) анализируется интервал с 2013 г. по 2018 г. и оцениваются масштабы социальной мобильности и иммобильности и характеристики социальных групп, им соответствующих. Показано, что четверть россиян на этом временном промежутке переходили из страты в страту, то есть совершили социальную мобильность (оставшиеся, соответственно, были иммобильны). Показано, что случаи значительных жизненных изменений, которые приводили бы к мобильности «на дальнюю дистанцию» (то есть к переходу из нижней страты в верхнюю и наоборот), в среднесрочной перспективе являются чрезвычайно редкими и не фиксируются методом GBTM как достаточно массовое социальное явление. Шансы попасть в нижнюю и верхнюю страты из средней зависят от качества человеческого потенциала и как результат от места в системе производственных отношений. Наибольшая вероятность устойчиво пребывать в верхней страте наблюдается у высококвалифицированных россиян, занятых умственным трудом, происходящих из высокообразованных семей, обладающих хорошим здоровьем. Для этих россиян работают композитные ренты, которые в том числе способствуют восходящей мобильности из средней страты в верхнюю. Устойчивое пребывание в нижней страте — это наиболее вероятный удел для россиян с низким уровнем образования (не выше полного среднего), занятых тяжёлым физическим трудом, а также для пенсионеров, характеризующихся столь же низким образовательным уровнем и занимавших схожие профессиональные позиции в прошлом. Риски скатиться из средней в нижнюю страту формируются преимущественно за счет занятия плохих рабочих мест, на которых нарушаются права работников, что формирует их социальную незащищённость и нестабильность жизни. В статье также показано, что социальное происхождение продолжает играть большую роль в формировании шансов на занятие более высокого или низкого места в социальной иерархии и на стабильность пребывания на этой позиции, а навыки использования информационных технологий формируют новое основание для неравенства между людьми.

Ключевые слова: социальная мобильность; иммобильность; социальная стратификация; жизненные шансы; социальные риски; социальное благополучие; социальное неблагополучие.

¹ Исследование выполнено за счет гранта Российского научного фонда (проект № 17-78-20125-П).

Введение

Изучение социальной мобильности — это фундаментальное исследовательское направление, позволяющее понять социальные процессы, протекающие в обществе и влияющие на устойчивость его структуры. В условиях нарастания доходных и имущественных неравенств во всём мире (и в России, в частности) феномен социальной мобильности вновь привлекает внимание научного сообщества. Понятие «социальная мобильность», введённое ещё П. Сорокиным², многоаспектное и сложное, отчего в научной литературе присутствуют различные традиции его анализа, многообразие исследовательских вопросов и предметных полей. Один лишь российский научный дискурс, развернувшийся вокруг этого феномена, чрезвычайно обширен и затрагивает аспекты мобильности в советский период и послереформенные годы, в различных социальных группах и категориях, в рамках жизненного цикла, с точки зрения влияния на него социальных институтов и многое другое³.

Социальная мобильность трактуется в первую очередь как перемещение между статусными позициями в обществе [Сорокин 1992: 373–375; Goldthorpe, Jackson 2007: 527], поэтому ключевые западные исследования традиционно проводились экспертами в области социальной структуры и стратификации. Отличие работ, относящихся к этой методологической традиции, заключается в том, что в них подвергаются анализу не отдельные социальные группы или процессы, а всё общество как совокупность структурных позиций. Для выявления факта совершенной мобильности между этими позициями в исследованиях такого плана обосновываются теоретико-методологический подход к стратификации общества, критерии определения границ крупных социальных слоев (страты, классы, касты, сословия), после чего изучается перемещение населения между социальными слоями.

Научных исследований, следующих именно такой традиции анализа и фокусирующихся на российском обществе, сравнительно немного. Их предметом преимущественно выступает мобильность в рамках доходной стратификации общества [Bogomolova, Tapilina 1999; Jovanovic 2001; Lukyanova, Oshcherkov 2012; Dang et al. 2019; Mareeva, Slobodenyuk 2020] либо между статусными позициями в субъективно воспринимаемой населением его структуре [Ravallion, Lokshin 2000; Зудина 2016]. При этом, однако, исследования, посвящённые мобильности россиян между слоями в стратификационной иерархии, построенной на основе объективно измеряемых немонетарных показателей, насколько известно автору, ранее не проводились⁴.

Подобный взгляд на проблему важен, потому что структуры общества, выявленные с применением монетарных и немонетарных методологий, не совпадают. Ввиду наличия в российском обществе ряда специфических особенностей — региональных, поселенческих, отраслевых, — формирующих неравенства между людьми [Овчарова, Попова, Рудберг 2016], социальные статусы россиян порой оказываются рассогласованными. Человек, занимающий высокую позицию в одной из стратификационных иерархий (например, в профессионально-должностной), может одновременно занимать низкую позицию

² Социальная мобильность — это «любой переход индивида или социального объекта (ценности) <...> из одной социальной позиции в другую» [Сорокин 1992: 373].

³ С ключевыми результатами исследований в области упомянутых проблемных полей можно ознакомиться в работах широкого круга российских ученых; см. работы Ю. В. Арутюнян, Л. А. Беляевой, З. Т. Голенковой, Л. А. Гордона, Г. Г. Дилигенского, Т. И. Заславской, А. Г. Здравомыслова, В. И. Ильина, Л. Г. Ионина, Т. М. Малевой, В. А. Мансурова, В. В. Радаева, М. Н. Руткевич, В. В. Семёновой, Н. Е. Тихоновой, Ф. Р. Филиппова, М. Ф. Черныша, О. И. Шкаратана, В. А. Ядова. Комплексный многоаспектный анализ социальной мобильности в постсоветский период представлен в следующих работах: [Черныш 2005; Шкаратан, Ястребов 2011; Ястребов 2014; Семёнова, Черныш, Сушко 2019].

⁴ Наиболее близкими по своей сути к указанному направлению являются исследования, в которых анализируются случаи пополнения социальной группы, измеряемой объективными немонетарными показателями, или выбытия из неё (см., например: [Пишняк 2020]), однако в них отражена не социальная мобильность в рамках всей социальной стратификации, а лишь те её случаи, которые позволяют оценить степень воспроизводства социальной группы и (или) класса.

в другой иерархии (например, в доходной). Потому и мобильность между структурными позициями в рамках этих стратификаций отражает различающиеся по своей сути феномены общественной жизни: снижение уровня доходов не всегда сопряжено с ухудшением уровня жизни, и наоборот. По этой причине судить о мобильности исключительно по результатам исследований, в основу которых заложены монетарные и субъективные индикаторы, представляется недостаточным для понимания комплексной картины с социальной мобильностью в стране. Автор предпринял скромную попытку восполнить обозначенный пробел и оценить масштабы и направления мобильности россиян в стратификационной иерархии общества, замеренной объективно фиксируемыми неденежными индикаторами, и выявить социально-демографические и социально-экономические характеристики групп, совершивших тот или иной вид социальной мобильности.

Методология исследования

Поставленная задача требовала от автора научно обоснованной позиции в отношении того, как именно стратифицируется население современной России. С этой целью использовалась методология, разработанная и неоднократно апробированная в рамках научно-исследовательского проекта «Поведенческие стратегии населения в посткризисный период: как новые повседневные реалии жизни россиян скажутся на “коридоре возможностей” развития страны?»⁵. Данная статья фокусируется на вопросах социальной мобильности, и автор не ставит перед собой задачу пролить свет на то, как именно структурировано общество по этому показателю. Сформировать комплексное представление об используемой методике можно, ознакомившись с двумя публикациями: [Аникин 2018; Тихонова 2018]. Однако для того, чтобы сложить представление читателя о том, между какими социальными слоями российского общества фиксируются случаи социальной мобильности, следует коротко пояснить суть использованной методологии.

Данная методология относится к неовеберовской традиции анализа. В её основе — показатель «жизненных шансов» (нем. *Lebenschancen* [Weber 1978]). Феномен жизненных шансов является одним из базовых в концепции М. Вебера и отражает «общие возможности потребления благ, достижения определённой социальной позиции и обретения внутренней удовлетворённости» [Weber 1978: 302]⁶. Исходя из текстов М. Вебера (см.: Weber 1978; 1994), жизненные шансы могут быть значимо большими, чем у большинства членов общества, и значимо меньшими, сигнализирующими об особой уязвимости положения человека. Большой или меньший набор возможностей в их уникальной комбинации приводит некоторых индивидов, если использовать терминологию Вебера, к позитивной или негативной привилегированности на фоне большинства остальных членов общества и тем самым определяет их на более высокую или низкую позицию в стратификации.

Для определения статусной принадлежности россиян в использованную методологию заложены индикаторы, фиксирующие наличие жизненных шансов и рисков в четырёх наиболее значимых для россиян сферах жизни — в экономических условиях жизни индивида, ситуации на работе, в возможностях поддержания и наращивания человеческого капитала, а также потребления⁷ (см. табл. 1).

⁵ Методология разрабатывалась научно-исследовательским коллективом в составе Н. Е. Тихоновой, С. В. Мареевой, Ю. П. Лежниной, В. А. Аникина, А. В. Каравай и автора данной статьи и представлена в ряде публикаций, осуществленных с 2018 г.

⁶ За подобной формулировкой стоят два возможные направления анализа: оценка (1) уже сформированных к моменту исследования жизненных шансов индивида и (2) нынешнего положения индивида исходя из его возможности в будущем занять более низкое или высокое положение в обществе. В данном исследовании мы следуем первому пути.

⁷ Мы не включали в основу методики значимые для веберовской традиции анализа показатели наличия рентопринносящей собственности — бизнеса и (или) человеческого капитала и др., так как это привело бы к смешению в одном инструменте как самих жизненных шансов и (или) рисков, так и их причин; см. подробнее теоретическое и методологическое обоснование используемых критериев: [Аникин 2018; Тихонова 2018].

Таблица 1

Субшкалы и показатели, использованные для построения модели стратификации российского общества по жизненным шансам и рискам

Показатели шкалы позитивной привилегированности	Показатели шкалы негативной привилегированности
Экономические условия жизни	
Наличие второго пригодного для круглогодичного проживания жилья	Наличие множественных или крупных долговых обязательств
Наличие иной недвижимости при условии одновременного наличия автомобиля	Наличие значительных неэластичных текущих расходов (аренда жилья и т. п.)
Наличие инвестиций и сбережений, позволяющих прожить на них продолжительный период	Нестабильность доходов при отсутствии постоянной занятости
Ситуация на работе	
Наличие ресурса влияния на работе	Неблагоприятные условия занятости
Наличие работы, являющейся объектом желаний большинства россиян (интересная работа и т. п.)	Несоблюдение на работе законодательства (отсутствие официального оформления и т. п.)
Наличие дополнительных социальных благ по месту занятости (социальный пакет и т. п.)	Риски длительной безработицы (опыт нахождения без работы более трёх месяцев подряд)
Возможности сохранения и наращивания человеческого капитала	
Возможность использовать платное образование для взрослых и детей	Недоступность необходимого образования
Возможность использовать платные формы заботы о здоровье (медицинские и оздоровительные услуги)	Вероятность значимого ухудшения здоровья (работа на вредных производствах и т. п.)
Наличие развитых навыков существования в цифровой среде (многообразие целей, регулярность использования Интернета)	Отсутствие доступа к ИТ-технологиям в повседневной жизни (отсутствие средств доступа или навыков использования)
Особенности потребления и досуга	
Возможность расширенного стилевого товарного потребления (число товаров длительного пользования в домохозяйстве более 1,25 медианы по населению в целом)	Суженный стандарт предметного потребления (число товаров длительного пользования в домохозяйстве менее 0,75 медианы по населению в целом)
Особая комфортность жилищных условий (большая площадь занимаемого жилья при наличии в нём коммунальных удобств)	Плохие жилищные условия (отсутствие коммунальных удобств, общая площадь менее 12 кв. м на человека)
Хорошие возможности проведения отпуска (вне дома хотя бы раз в год и т. п.)	Наличие пищевых деприваций (самооценка питания как плохого, экономия на еде)

Источник: [Тихонова 2018: 55–56].

В использованной методологии все индикаторы рассматриваются как равнозначные, то есть имеют равный вес (1 балл), суммируются с положительным знаком в случае наличия жизненного шанса и со знаком «минус» в случае наличия жизненного риска, и могут нивелировать влияние друг друга в рамках субшкал. Возможный спектр значений совокупного Индекса жизненных шансов и рисков (Индекс ЖШИР), таким образом, варьируется от –12 до +12 баллов.

Исследование фокусируется на обнаружении случаев социальной мобильности, поэтому следует пояснить, каким образом на основе сформированной 25-ступенчатой модели выявлялись массовые социальные страты (социальные страты формируются на основе сходства жизненных шансов и рисков у группы индивидов [Weber 1978: 303; Weber 1994: 123]). Определение границ средней страты осуществлялось путем применения двухэтапного кластерного анализа и методом естественных границ Дженкса с последующим содержательным анализом. Анализ проводился на базах данных двух раз-

личных российских исследований, показал устойчивые результаты и определил верхнюю границу средней страты на уровне 2 баллов включительно, а нижнюю — на уровне –1 балла включительно (см. подробнее о деталях этого этапа анализа: [Тихонова 2018: 58–60]). Результаты предшествующих исследований с применением таких границ показывают, что три указанные группы (верхняя, средняя и нижняя страты) имеют значительные отличия и могут рассматриваться как структурные элементы российского общества⁸. Под социальной мобильностью в рамках данного исследования понимаются не все позитивные и (или) негативные жизненные изменения, а только те из них, которые влекут переход из страты в страту.

Анализ проводится на уровне индивидов, а не домохозяйств. Выбор в дилемме «индивид — домохозяйство» является одним из камней преткновения в области стратификационных исследований, и в научной практике нет (и не может быть) единой позиции по этому поводу [Тихонова 2014: 23–26]. Оба решения влекут ошибку измерения. Задача исследователя заключается в минимизации этой ошибки путем выбора такого подхода, который наилучшим образом позволит зафиксировать исследуемый феномен. В случае с определением жизненных шансов и рисков большую роль играют особенности, которые формируются в процессе осуществления трудовой деятельности и связаны с занимаемой позицией в системе производственных отношений, а также те, которые касаются качества человеческого капитала. Эти характеристики могут отличаться у членов одной семьи. Поэтому мы делаем выбор в пользу индивидов, а не домохозяйства как объекта исследования. В результате в рамках одного домохозяйства порой объединяются индивиды с различным суммарным значением Индекса и даже попадающие в разные страты по ЖШР.

Отдельно поясним в связи с этим ситуацию с неработающими россиянами (в первую очередь — с пенсионерами и молодёжью), для которых не применима субшкала «Ситуация на работе». Положение этих россиян определяется без учёта данной шкалы, так как они не имеют ни шансов, ни рисков в указанной сфере. В данном случае признаки позитивной и негативной привилегированности исключаются из анализа в равном количестве, что не приводит к заведомому повышению или понижению их положения на фоне остальных членов общества.

Для поиска траекторий мобильности использовался метод моделирования групповых различий в траекториях развития (*Group-Based Trajectory Modelling — GBTM*) [Nagin 2005]. Этот метод позволяет выявить наиболее распространённые траектории изменения анализируемого показателя с течением времени, визуализировать их, а затем объединить в группы тех людей, у которых показатель изменяется наиболее схожим с этими трендами образом. Изначально метод разрабатывался для нужд медицинских исследований⁹, однако может быть успешно применён и в рамках социологического исследования (см., например: [Зудина 2016]).

Для применения метода GBTM необходимо наличие данных, фиксирующих характеристику индивида в каждой временной точке. По этой причине мы использовали данные РМЭЗ НИУ ВШЭ¹⁰, позволяю-

⁸ Мы понимаем, что социальное пространство не дискретно и любые границы массовых социальных страт являются в некоторой степени условными. Однако они позволяют отделить массовые группы, различия между которыми более значимы, нежели их внутригрупповые различия. Эту методологическую особенность следует учитывать при интерпретации полученных результатов.

⁹ Например, когда на основе множества историй болезни требуется выяснить, с какой скоростью и как именно меняется температура тела у пациентов (быстро или медленно, с более высоким или низким пиковым значением и т. д.), визуализировать эти тренды, объединить больных в категории по сходству течения заболевания с тем или иным типичным трендом и выявить различия у выявленных групп пациентов (по полу, возрасту, массе тела, наличию/отсутствию хронических заболеваний и проч.).

¹⁰ Российский мониторинг экономического положения и здоровья населения НИУ ВШЭ (РМЭЗ НИУ ВШЭ), или The Russia Longitudinal Monitoring Survey — Higher School of Economics (RLMS–HSE). Проводится Национальным

щие строить панельные выборки. Для построения панельной выборки использовались данные за четыре года исследования — 2013 г. (благоприятное экономическое положение, предкризисный период), 2015 г. («пик» экономического кризиса), 2017 г. (начало постепенного посткризисного восстановления) и 2018 г. (наиболее актуальные данные на момент исследования)¹¹. В рассмотрение были включены все россияне, достигшие совершеннолетия к 2013 г. (то есть статусная принадлежность и мобильность несовершеннолетних исключены из анализа). При этом, однако, уделялось внимание вопросу наличия и числа детей в домохозяйствах (данные о составе семей, доступные в опроснике по домохозяйствам). Построение панельной выборки неминуемо приводит к потере части наблюдений, поэтому важно отметить ограничения данного исследования. Сформированная панельная выборка соответствует¹² репрезентативной по полу и образованию, но теряет часть индивидов в возрасте 18–30 лет из-за наложенного условия о достижении совершеннолетия к 2013 г., отчего в несколько большей степени охватывает пожилые возрасты. Кроме того, выборка несколько смещена в сельские типы поселений и поселки городского типа (ПГТ) и, соответственно, в меньшей степени репрезентирует жителей областных центров. Также стоит отметить стабильное занижение численности верхней страты и увеличение численности нижней в пределах 3 п. п. в панельной выборке по сравнению с репрезентативной. По этой причине приведенные ниже оценки масштабов мобильности и (или) иммобильности в некоторой степени могут недооценивать случаи устойчивого благополучия и мобильности между верхней и средней стратами. Осознавая эти ограничения, мы идём на них ради преимуществ, которые предоставляет панельная выборка, и учитываем их при интерпретации результатов, уделяя большее внимание характеристикам социально мобильных и иммобильных россиян, нежели масштабам мобильности.

Следуя рекомендациям Д. Нагина, на основе панельных данных было определено общее количество траекторий, состоящих из одинаковых по типу полиномиальных функций, проверены возможные спецификации модели с опорой на визуальное отображение трендов и данные Байесовского информационного критерия (Bayesian Information Criterion — *BIC*) [Nagin 2005: 61–77]¹³. Все траектории мобильности представлены на рисунке 1.

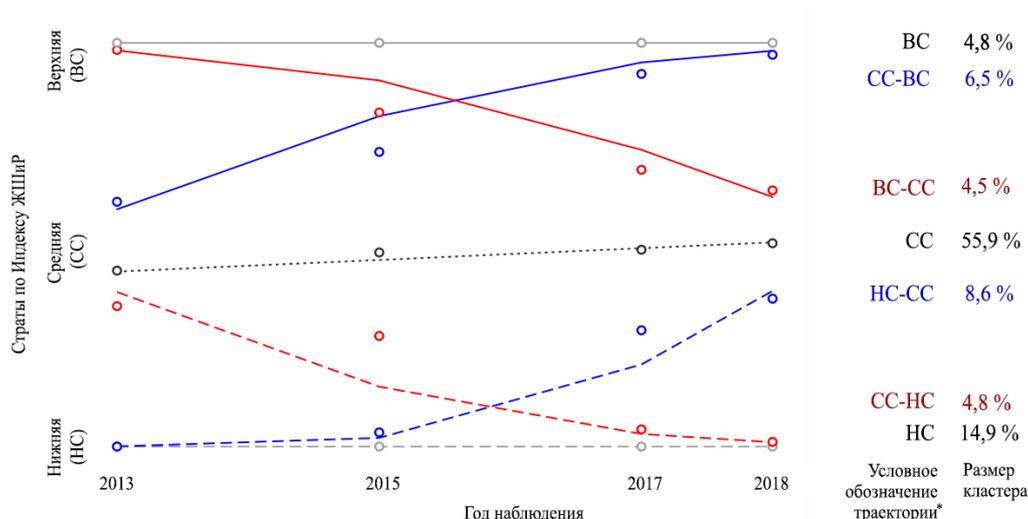
Метод GBTM привлекателен тем, что позволяет увидеть все достаточно массовые траектории изменения показателя. Наряду с плавным ростом и (или) падением показателя, он может обнаружить и различные иные траектории (скачкообразные, \cap -образные, \cup -образные и проч.). Однако в нашем случае подобные траектории не выделялись ввиду их малочисленности или полного отсутствия. Рассмотрим, кто же скрывается за выявленными траекториями.

исследовательским университетом «Высшая школа экономики» и ООО «Демоскоп» при участии Центра народонаселения Университета Северной Каролины и Института социологии ФНИСЦ РАН. Сайт обследования: <http://www.hse.ru/rhms>.

¹¹ На момент написания статьи данные РМЭЗ за 2020 г. еще не были доступны. Данные исследования за 2019 г. не использовались ввиду отсутствия в инструментарии этого года одного из показателей, на основе которых строится Индекс ЖШР.

¹² Характеристики (в том числе потери) выборки и численность выделенных страт приведены в приложении, в таблице П.1; сопоставление панельной и репрезентативной выборок по ключевым социально-демографическим характеристикам представлено в таблице П.2. Взвешивание выборки не производилось.

¹³ Этапы моделирования и характеристики качества модели см. в таблице П.3.



Примечание: Размеры кластеров отражают численность россиян, изменения в жизни у которых происходили максимально схожим образом, хотя могли и не соответствовать указанной траектории в точности.

Рис. 1. Траектории мобильности россиян между стратами по Индексу жизненных шансов и рисков (ЖШИР), 2013–2018 гг.

Социальная мобильность и иммобильность в России: основные результаты

За рассматриваемый промежуток времени положение россиян в координатах жизненных шансов и рисков чуть улучшилось. Хотя нижняя страта сократилась примерно на треть (с 33,2* до 23,8%*)¹⁴ и немного увеличилась верхняя страта (с 16,8* до 19,2%*), но сам по себе стандарт жизни, с которым производится сопоставление, при этом практически не изменился и медианное значение Индекса ЖШИР сохранилось на уровне значения 0 баллов, а среднее приросло, увеличившись с - 0,17* до + 0,32*.

Применение метода GBTM показывает, что примерно 15% россиян совершили восходящую социальную мобильность, а 9% россиян — нисходящую; при этом подавляющее большинство россиян (практически три четверти) оставались в своей страте, то есть были иммобильны (см. рис. 1).

Социально иммобильные слои населения являются типичными представителями трёх разных миров, в которых сегодня живут россияне. На наш взгляд, ключевое различие кроется в качестве человеческого потенциала их представителей, возможностях его накопления, прежде всего — в образовании родителей (см. табл. 2). Более широкий перечень социально-демографических и социально-экономических характеристик представлен в приложении (см. табл. П.4).

¹⁴ Здесь и далее показатели, отмеченные астериском (*), приводятся по данным репрезентативных выборок; иные — по данным панельной выборки.

Таблица 2

Здоровье и образование социально иммобильных россиян, 2018 г.

Образование и здоровье	Устойчивость пребывания в стране (в %)		
	Нижняя страта	Средняя страта	Верхняя страта
Уровень образования			
Неполное среднее	44,7	7,8	1,0
Среднее	33,1	33,8	9,1
Среднее специальное	17,5	30,6	14,1
Высшее	4,7	27,9	75,8
Субъективная оценка здоровья			
Хорошее	12,2	28,1	37,6
Нормальное	48,4	55,6	60,3
Плохое	39,3	16,3	2,0
Образование родителей			
Оба родителя получили высшее образование	1,5	5,4	26,9
Оба родителя получили школьное образование или не окончили школу	67,5	40,8	12,2
Иные комбинации образовательного уровня родителей	31,0	53,8	60,9

Примечание: Данные об образовании и здоровье в разбивке по возрастам (трудоспособный или пенсионный) представлены в приложении (см. табл. П.4).

Как видно из таблицы 2, иммобильная часть верхней страты отличается наибольшей концентрацией россиян с высокими показателями человеческого потенциала¹⁵, то есть обладателей высокого уровня образования, хорошего здоровья, а также тех, кто происходит из семей, в которых оба родителя получили высшее образование. Состав иммобильной части нижней страты кардинально противоположный: в нём преобладают россияне, родители которых в двух третях случаев не имеют образования выше оконченного школьного, а сами такие индивиды обладают чрезвычайно низким образованием и имеют значительные проблемы со здоровьем (как в молодости, так и в старости). Средняя страта по указанным показателям оказывается ближе к нижней, чем к верхней: при сравнительно неплохом здоровье её представителей в ней практически отсутствуют дети высокообразованных родителей, а уровень образования смещён в сторону плохих показателей. Различия в качестве культурного капитала, перенятого от родителей, и принятых в детстве и юношестве решениях, касающихся инвестиций в человеческий капитал, отражаются на многих других особенностях представителей этих страт.

Ввиду высокого качества человеческого потенциала иммобильные представители верхней страты имеют возможность претендовать на хорошие рабочие места, долгосрочные трудовые контракты, заниматься умственным трудом. Практически каждый второй работающий ее представитель либо руководитель, либо специалист высшей квалификации (см. табл. П.4). Эти россияне чрезвычайно активны на рынке труда (в том числе и пенсионеры, так как характер труда позволяет им продолжать работать и после достижения пенсионного возраста) и значительно чаще остальных склонны заботиться о своём здоровье (заниматься в свободное время спортом, правильно питаться и проч.). В подавляющем большинстве случаев (в четырёх из пяти) это горожане, зачастую — жители крупных городов, то есть типов

¹⁵ Понятие «человеческий потенциал» более широкое, нежели «человеческий капитал», основу которого заложили такие учёные как А. Сен, М. Блауг, П. Бурдьё, Дж. Коулман, С. Фишер, С. Кузнец и др. Человеческий потенциал подразумевает более широкий спектр особенностей человека, ожидаемых от него как от работника и влияющих на эффективность его труда в обществах, находящихся на постиндустриальной стадии развития.

поселений, предоставляющих более широкий спектр жизненных возможностей, в том числе и по накоплению человеческого капитала.

Социально иммобильные представители нижней страты делятся на две макрокатегории — на лиц, находящихся в трудоспособном возрасте, и пенсионеров по старости, подавляющая часть которых не работает. Не считая состояния здоровья (а оно у пенсионеров из этой страты значительно хуже, чем у более молодых представителей страты), по включённым в таблицу 2 характеристикам эти две возрастные подгруппы практически не отличаются друг от друга. Ввиду низкого качества их человеческого потенциала молодые представители этой страты вынуждены заниматься тяжёлым физическим трудом и соглашаться на ущемление своих трудовых прав, в том числе на трудоустройство без официального оформления (см. табл. П.4). Низкое качество рабочих мест отражается на непостоянстве занятости и повышенных рисках безработицы. Тяжёлый физический труд, расходуя ресурсы организма, приводит к существенным проблемам со здоровьем к старости. Результатом становится то, что после выхода на пенсию эти россияне оказываются множественно депривированы.

Устойчиво пребывает в средней страте примерно половина совершеннолетних россиян. Портрет группы достаточно гетерогенный, он во многом представляет собой усреднённый срез российского общества, охватывающий все типы поселений, все возрастные когорты, все профессиональные категории. Относительное благополучие формируется здесь за счет занятия нормальных рабочих мест, где реже нарушаются трудовые права работников.

Социально мобильные россияне — это те из представителей страт, кому удалось перебраться в соседнюю страту. Случаи головокружительного успеха или падения (переходы между полярными стратами) если и встречаются, то являются исключениями из правил и не обнаруживаются путем применения метода GBTM. Этот результат можно трактовать двояко. С одной стороны, он свидетельствует о работе социальных институтов и иных факторов, поддерживающих сформировавшуюся структуру и страхующих россиян от чрезвычайного ухудшения жизни. С другой стороны, он означает и то, что россиянам из нижней страты особенно не приходится надеяться на стремительный прорыв в среднесрочной перспективе.

Обширный портрет всех групп мобильности в сравнении с иммобильными группами, представленный в таблице П.4, позволяет сделать вывод, что мобильные россияне, во-первых, характеризуются усреднённым портретом двух соседствующих страт, между которыми происходила их мобильность, а во-вторых, возможность мобильности в обоих направлениях доступна всем категориям россиян. На восходящую мобильность имеют шансы наиболее успешные представители страт, а на нисходящую — наименее успешные. При этом, однако, фиксируются три значимые закономерности.

Первая закономерность касается россиян, совершивших восходящую мобильность из средней страты в верхнюю. Именно у них мы наблюдаем мультипликативный эффект от взаимного наложения характеристик, приведённых в таблице 2. Для проверки предположения об их влиянии на мобильность в целом мы выделили категории россиян, которые отличаются степенью концентрации «хороших» или «плохих» признаков этих характеристик. К числу «хороших» признаков мы отнесли следующие: (1) наличие высшего образования у индивида; (2) наличие высшего образования у обоих родителей индивида; (3) хорошее здоровье индивида (по субъективной самооценке). К числу «плохих» признаков соответственно были отнесены противоположные показатели: (1) наличие образования не выше полного среднего у индивида, (2) наличие образования не выше полного среднего у обоих родителей индивида; (3) плохое здоровье индивида (по субъективной самооценке). Взаимное наложение «хороших» признаков встречается нечасто: все три признака одновременно присутствуют лишь у 2,0% россиян; два — у 11,4%; хотя бы один — у 32,1%. Наличие хотя бы двух из трёх «хороших» признаков

значительно повышает не только шансы на устойчивое благополучие, но и на восходящую социальную мобильность (более чем двукратно; см. табл. 3). Мы приходим к выводу, что для этой сравнительно небольшой части населения работают композитные ренты, то есть возникающие в том случае, когда одновременное присутствие у человека нескольких различных активов приносит ему большую отдачу, чем сумма отдач от каждого из них в отдельности [Sorensen 2000]. Причём эффект от композитных рент в старости выражен сильнее, чем в молодости. Взаимное наложение «плохих» признаков слабо влияет на вероятность опуститься в нижнюю страту. Это может быть объяснимо тем, что практически три четверти всего населения страны (71,5%) имеют хотя бы один признак плохого человеческого потенциала из вышеперечисленных, то есть это своего рода «норма», а не отклонение от неё.

Таблица 3

Вероятность мобильности и иммобильности в зависимости от наличия «хороших» и «плохих» признаков человеческого потенциала, 2018 г. (%)*

Характер мобильности**	Наличие «плохих» признаков				Наличие «хороших» признаков				В среднем по стране
	нет	один	два	три	нет	один	два	три	
Среди лиц трудоспособного возраста									
Иммобильность: нижняя страта	2,2	11,5	19,7	52,3	16,7	6,6	0,8	0,0	9,4
Мобильность: из средней в нижнюю страту	1,9	4,1	7,4	6,8	6,1	3,1	1,0	0,0	3,8
Мобильность: из нижней в среднюю страту	4,0	10,7	13,7	9,1	10,2	9,0	2,6	1,0	8,2
Иммобильность: средняя страта	57,8	60,6	52,4	31,8	56,7	60,8	53,8	37,8	57,3
Мобильность: из верхней в среднюю страту	9,1	4,1	3,1	0,0	4,1	5,9	10,8	11,2	6,2
Мобильность: из средней в верхнюю страту	13,0	5,4	2,8	0,0	4,5	8,4	14,6	21,4	8,3
Иммобильность: верхняя страта	12,0	3,5	0,8	0,0	1,7	6,2	16,4	28,6	6,8
Среди лиц пенсионного возраста									
Иммобильность: нижняя страта	3,8	12,8	24,4	45,3	24,5	5,2	1,1	—	19,4
Мобильность: из средней в нижнюю страту	3,6	5,9	6,6	7,2	25,0	7,3	2,7	—	5,8
Мобильность: из нижней в среднюю страту	4,0	7,8	11,7	12,2	6,3	4,8	4,5	—	9,0
Иммобильность: средняя страта	61,7	63,5	53,7	34,1	10,4	6,2	2,7	—	55,7
Мобильность: из верхней в среднюю страту	8,2	3,2	1,1	0,0	53,2	62,5	56,3	—	3,0
Мобильность: из средней в верхнюю страту	8,2	5,5	1,9	1,3	1,9	4,5	11,6	—	4,2
Иммобильность: верхняя страта	10,5	1,4	0,6	0,0	2,3	8,5	8,9	—	2,8

Примечания

* Данные по пенсионерам, обладающим всеми тремя «хорошими» признаками, отсутствуют ввиду малой численности подгруппы (менее 30 человек).

** Красным выделены траектории с восходящей мобильностью; синим — с нисходящей. Чёрный цвет обозначает стабильность принадлежности к страте.

Вторая закономерность касается мобильности между средней и нижней стратами. Яркой чертой россиян, совершивших такую нисходящую мобильность, выступает занятие рабочих мест с признаками прекарности. Обратимся вновь к данным таблицы П.4. Среди работников трудоспособного возраста,

спустившихся в нижнюю страту, не оформлен трудовой договор согласно Трудовому кодексу (ТК) РФ у каждого пятого работника трудоспособного возраста (19,4%). Это вчетверо больше, чем в средней страте (5,3%) и вдвое больше, чем среди совершивших восходящую мобильность из нижней в среднюю страту (9,4%). Распространены также серые зарплаты, которые получают 37,0% совершивших нисходящую мобильность (среди иммобильных представителей нижней страты — 34,5%). В средней страте это значимо более редкое явление, как и среди тех, кто смог покинуть нижнюю страту (примерно 17% среди обеих категорий). Таким образом, неофициальное оформление повышает риски нисходящей мобильности в нижнюю страту втрое по сравнению со средними по стране (9,7 против 3,2%). Для мобильности между верхней и средней стратами эта особенность оказывается практически незначимой, так как на долю этих россиян приходится менее 10% от общего числа неофициально трудоустроенных работников.

Третья закономерность связана с интегрированностью в информационную среду. Это сравнительно новое для российского общества основание социального неравенства, дифференцирующее шансы людей на благополучие. Информационные технологии и Интернет становятся неотъемлемой частью жизни в модернизированном обществе: получение многих услуг и решение задач (ведение документооборота, справочная информация, медицинские услуги и многое другое) опосредованы Интернетом. Представители «трёх миров» значительно отличаются по степени интеграции в информационные технологии (см. табл. 4).

Таблица 4

Использование информационных технологий в социально мобильных и иммобильных слоях населения, 2018 г.

Характер использования информационных технологий	Иммобильность: нижняя страта	Траектории мобильности (в %)					Иммобильность: верхняя страта
		Мобильность из средней в нижнюю страту	Мобильность из нижней в среднюю страту	Иммобильность: средняя страта	Мобильность из верхней в среднюю страту	Мобильность из средней в верхнюю страту	
По целям использования							
Развлечение	9,2	19,9	28,4	48,1	73,1	78,2	80,8
Коммуникации	9,0	23,9	32,8	53,4	75,9	85,2	89,9
Чтение новостей	8,6	23,6	34,5	55,7	84,2	89,2	95,6
Расширение кругозора	7,7	23,3	32,4	52,9	82,4	88,5	93,3
Общение в социальных сетях	7,5	17,6	28,2	46,1	62,4	68,7	79,1
Одноклассники	6,5	13,9	25,2	37,2	45,5	51,1	54,9
Вконтакте	4,0	10,8	14,8	27,7	44,8	45,1	58,2
Фейсбук	0,5	1,0	1,5	5,5	11,1	12,0	25,3
Работа	2,4	7,8	11,2	27,9	55,2	61,4	72,1
Учёба	0,5	2,4	2,7	6,1	11,8	16,8	16,8
Приобретение товаров и (или) услуг	1,3	5,4	12,9	24,7	48,7	58,6	65,6
Получение справочной информации	7,1	22,3	33,3	52,8	81,0	88,5	95,3
Справочно: использование Интернета и (или) компьютера для любых целей							
Использовали компьютер	10,6	27,4	33,9	59,0	87,8	92,0	94,3
Использовали Интернет	13,8	31,8	40,9	64,3	91,4	94,7	98,3

Примечание: Красным выделены траектории с восходящей мобильностью; синим — с нисходящей. Чёрный цвет обозначает стабильность принадлежности к страте.

Верхняя страта объединяет россиян, способных быстро адаптироваться к меняющемуся внешнему миру и пользоваться результатами научно-технического прогресса. В ней 8 из 10 представителей имеют необходимую технику для использования Интернета дома, практически все члены группы его используют. В средней страте техника есть лишь у 4 из 10 представителей, а Интернет используют лишь 6 из 10 человек. Устойчиво пребывающие в нижней страте — это абсолютно не интегрированная в информационные технологии часть общества; это мир, не знакомый с современными технологиями, не использующий их и не способный даже при наличии техники быстро освоить его (обладает техникой и использует её для выхода в Интернет лишь 1 человек из 10). Даже спустившиеся в нижнюю страту россияне более интегрированы в интернет-технологии, чем имmobileные её представители. Россияне, курсирующие между верхней и средней стратами, демонстрируют высокую включённость в интернет-технологии, хотя они более уязвимы, чем имmobileные представители верхней страты, в том числе — ввиду меньшей обеспеченности необходимой техникой. Кроме того, россияне из трёх разных страт по-разному используют доступные им возможности в интернет-пространстве. Представители верхней страты чаще применяют этот навык для решения ряда задач, таких как: поиск справочной информации, приобретение товаров и услуг, работа и обучение. Таким образом, информационное неравенство становится одним из значимых оснований, дифференцирующих шансы на устойчивое благополучие и социальную мобильность в современной России.

Заключение

Проведенный анализ показал, что социальная мобильность на указанном временном интервале охватывала около четверти населения России. Изменения в жизни россиян чаще незначительны, у многих носят плавающий характер. Как показало исследование, положение россиян в структуре общества сильнее всего дифференцируется у россиян с различным качеством человеческого потенциала, который является стартовой точкой для жизненной траектории и жизненных возможностей. Обладание человеческим потенциалом высокого качества повышает шансы на занятие качественных рабочих мест (что, в свою очередь, формирует стабильность в жизни, навык её планирования, сохраняет здоровье) и на достойную старость. Отсутствие качественного человеческого потенциала приводит к необходимости соглашаться с занятостью на плохих рабочих местах, которые генерируют негативную стабильность, невозможность какого-либо планирования, а труд на таких местах приводит к старости, отягощенной бедностью и множественными проблемами со здоровьем. Всё это дополняется информационным неравенством, играющим в современном обществе всё большую роль.

При оценке качества человеческого потенциала очень важна роль в его формировании социального воспроизводства. Именно первичная социализация в образованных семьях повышает шансы не только на получение высшего образования и хорошее здоровье, но и на устойчивое благополучие в целом. Именно сочетание трёх этих характеристик обеспечивает в современной России композитные ренты, обеспечивающие устойчивое пребывание в верхней страте и повышающие шансы на восходящую социальную мобильность.

Приложение

Таблица П.1

Основные характеристики выборки

Характеристики	2013 г.		2015 г.		2017 г.		2018 г.	
	Репрезентативная	Панельная	Репрезентативная	Панельная	Репрезентативная	Панельная	Репрезентативная	Панельная
Объём выборки (количество человек)	13 111	6169	10 209	6169	10 016	6169	9835	6169
Потеря выборки (в %)	52,9		39,6		38,4		37,3	
Дополнительно: структура российского общества по Индексу жизненных шансов и рисков (в %)								
Верхняя страта	16,8	14,7	16,1	15,5	18,8	16,3	19,2	17,2
Средняя страта	50,0	50,1	52,8	52,9	55,4	55,3	57,0	56,3
Нижняя страта	33,2	35,2	31,1	31,5	25,8	28,4	23,8	26,5
Всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Таблица П.2

Основные социально-демографические характеристики панельной выборки в сравнении с репрезентативной, 2018 г. (%)

Характеристики	Репрезентативная выборка	Панельная выборка
Пол:		
мужской	41,4	39,5
женский	58,6	60,5
Возраст (полных лет):		
18–30	17,1	8,8
31–40	17,7	16,2
41–50	16,9	18,2
51–60	17,5	20,0
старше 60	30,8	36,8
Образование:		
неполное среднее	14,2	14,1
среднее	30,8	31,9
среднее специальное	27,4	26,5
высшее	27,6	27,5
Тип поселения:		
областные центры	41,0	36,0
иные города	26,1	24,8
сёла и посёлки городского типа (ПГТ)	32,9	39,2

Таблица П.3

Показатели качества моделей (этапы поиска наилучшей спецификации)

Число траекторий	Спецификация модели	(BIC) ($N = 6169$)		Справочно	
			ICL-BIC ($N = 24676$)	AIC	LL
Шаг 1. Поиск оптимального числа траекторий					
Одна	Квадратичная зависимость	- 32 251,34	- 32 254,11	- 32 237,89	- 32 233,89
Две	Обе функции — квадратичные	- 28 102,93 ↑ *	- 28 108,47 ↑	- 28 076,02 ↑	- 28 068,02 ↑
Три	Все функции — квадратичные	- 26 347,07 ↑	- 26 355,38 ↑	- 26 306,70 ↑	- 26 294,70 ↑
Четыре	Все функции — квадратичные	- 25 998,19 ↑	- 26 009,28 ↑	- 25 944,37 ↑	- 25 928,37 ↑
Пять	Все функции — квадратичные	- 25 845,36 ↑	- 25 859,22 ↑	- 25 778,09 ↑	- 25 758,09 ↑
Шесть	Все функции — квадратичные	- 25 381,60 ↑	- 25 398,24 ↑	- 25 300,88 ↑	- 25 276,88 ↑
Семь**	Все функции — квадратичные	- 25 181,20 ↑	- 25 200,61 ↑	- 25 087,02 ↑	- 25 059,02 ↑
Восемь	Все функции — квадратичные	- 26 394,59 ↓	- 26 416,77 ↓	- 26 286,95 ↓	- 26 254,95 ↓
Шаг 2. Поиск оптимальной спецификации					
Семь***	Все функции — линейные	- 25 070,31 ↑	- 25 084,87 ↑	- 24 999,67 ↑	- 24 978,67 ↑
Семь	Все функции — кубические	- 26 288,98 ↓	- 26 313,24 ↓	- 26 171,25 ↓	- 26 136,25 ↓
Семь	Три функции — линейные, остальные — квадратичные	- 25 087,78 ↑	- 25 105,11 ↑	- 25 003,69 ↑	- 24 978,69 ↑

Примечания

* Стрелками ↑ и ↓ обозначены улучшение и ухудшение объяснительной силы модели.

** Полу жирным шрифтом выделен результат первого этапа моделирования — поиска числа траекторий (Шаг 1).

*** Серым фоном выделена наилучшая спецификация (комбинация линейных, квадратичных и кубических функций в отобранном на шаге 1 числе траекторий; Шаг 2).

Таблица П.4

Социально-демографические и социально-экономические характеристики групп социально мобильных и иммобильных россиян, 2018 г.*

Характеристики	Иммобильность: нижняя страта	Траектории мобильности (в %)		Иммобильность: средняя страта	Траектории мобильности (в %)		Иммобильность: верхняя страта
		Мобильность из средней в нижнюю страту	Мобильность из нижней в среднюю страту		Мобильность из верхней в среднюю страту	Мобильность из средней в верхнюю страту	
Пол:							
мужской	38,3	37,5	42,8	39,7	38,7	37,3	40,1
женский	61,7	62,5	57,2	60,3	61,3	62,7	59,9
Возраст (полных лет):							
22–30	3,6	8,1	8,0	10,3	7,9	9,8	9,1
31–40	9,5	10,1	15,7	15,4	23,3	30,1	29,0
41–50	12,3	16,9	15,5	18,6	27,2	21,8	24,6
51–60	16,8	17,9	19,5	21,1	22,9	18,5	19,9
Старше 60	57,8	47,0	41,3	34,7	18,6	19,8	17,5
Тип поселения:							
областные центры и мегаполисы	22,9	39,9	23,3	37,4	52,7	40,9	58,2
иные города	21,8	20,6	24,8	25,7	28,3	24,8	24,9
посёлки городского типа (ПГТ)	6,3	5,7	10,0	8,6	4,7	9,5	4,0
сёла	49,0	33,8	41,9	28,3	14,3	24,8	12,8

Таблица П.4. Продолжение

Характеристики	Иммобильность: нижняя страта	Траектории мобильности (в %)				Иммобильность: верхняя страта	
		Мобильность из средней в нижнюю страту	Мобильность из нижней в среднюю страту	Иммобильность: средняя страта	Мобильность из верхней в среднюю страту		
Здоровье (субъективная оценка)							
Хорошее:							
трудоспособный возраст	28,4	24,8	46,6	43,6	45,2	47,1	46,4
пенсионный возраст	3,2	9,3	7,4	8,5	16,0	12,8	4,0
Нормальное:							
трудоспособный возраст	55,5	63,2	45,9	50,9	49,7	51,1	52,3
пенсионный возраст	44,5	48,8	54,7	61,5	69,1	66,7	84,0
Плохое:							
трудоспособный возраст	16,2	12,0	7,5	5,5	5,1	1,8	1,4
пенсионный возраст	52,3	42,0	37,9	29,9	14,8	20,5	4,0
Образование							
Неполное среднее							
трудоспособный возраст	44,7	21,3	22,0	7,8	1,4	1,5	1,0
пенсионный возраст	49,1	22,1	29,8	8,6	0,0	0,0	0,0
Полное среднее							
трудоспособный возраст	33,1	42,6	42,4	33,8	17,6	18,3	9,1
пенсионный возраст	24,3	34,4	33,7	32,3	13,4	19,5	8,0
Среднее специальное							
трудоспособный возраст	17,5	22,3	25,4	30,6	29,0	23,6	14,1
пенсионный возраст	20,2	28,2	24,8	32,9	34,1	28,8	18,7
Высшее							
трудоспособный возраст	4,7	13,9	10,2	27,9	52,0	56,6	75,8
пенсионный возраст	6,4	15,3	11,6	26,2	52,4	51,7	73,3
Образование родителей:							
высшее (у обоих)							
трудоспособный возраст	1,5	2,4	1,8	5,4	14,0	16,3	26,9
полное школьное или ниже (у обоих)							
трудоспособный возраст	67,5	54,2	56,5	40,8	20,6	22,6	12,2
иные комбинации							
трудоспособный возраст	31,0	43,8	41,7	53,8	65,4	64,1	60,9
Трудовая активность							
Работают:							
трудоспособный возраст	48,6	58,6	61,1	74,3	76,6	90,0	89,6
пенсионный возраст	6,2	15,3	10,9	20,1	34,1	39,8	49,3
Стабильность занятости							
Работал не менее 4-х лет из 6-ти**:							
трудоспособный возраст	48,6	57,1	60,0	71,9	85,3	82,2	86,9
Неофициальное трудоустройство							
Трудоустроены неофициально:							
трудоспособный возраст	23,7	19,4	9,4	5,3	4,4	2,1	1,6
пенсионный возраст	14,7	33,3*	0,0*	7,6	7,1*	0,0	0,0
Профессия по ISCO-08***							
Руководители:							
все возрасты	0,0	0,0	0,0	4,9	10,6	9,5	17,3
пенсионный возраст	2,6	4,4	1,8	7,3	12,2	9,0	16,2

Таблица П.4. Окончание

Характеристики	Траектории мобильности (в %)						Им- биль- ность: верхняя страта
	Им- биль- ность: нижняя страта	Мобильность из средней в нижнюю страту	из нижней в среднюю страту	Им- биль- ность: средняя страта	Мобильность из верх- ней в среднюю страту	из средней в верхнюю страту	
Профессионалы:							
все возрасты	2,5	10,3	4,2	16,4	17,2	27,7	31,5
пенсионный возраст	6,2	16,1	11,2	19,9	26,5	31,3	40,5
Полупрофессионалы и клерки:							
все возрасты	10,0	15,4	16,4	25,7	37,1	33,2	31,5
пенсионный возраст	14,8	19,0	16,5	22,7	32,6	31,3	27,0
Работники сервиса и продаж:							
все возрасты	20,0	14,1	13,9	18,3	9,9	12,3	9,1
пенсионный возраст	24,7	15,3	18,3	16,8	2,0	7,5	2,7
Рабочие:							
все возрасты	67,5	60,3	65,5	34,7	25,2	17,4	10,7
пенсионный возраст	51,7	45,2	52,7	33,3	26,7	20,9	13,6
Причины незанятости							
Временная незанятость, поиск работы	11,8	27,3	6,7	9,3	10,9	7,1	13,0
Временная незанятость, отказ от поиска работы	43,8	25,5	39,0	31,2	17,4	21,4	13,0
Инвалидность или достижение пенсионного возраста	27,8	20,0	18,1	19,2	15,2	7,1	13,0
Отпуск по уходу за ребёнком или декретный отпуск	14,8	21,8	22,9	26,3	37,0	50,1	56,4
Иная причина	1,8	5,4	13,3	14,0	19,5	14,3	4,6
Наличие детей в домохозяйстве индивида							
Есть дети	14,5	26,7	31,6	36,7	44,4	54,9	48,8
Уровень доходов в отношении к региональной медиане среднедушевых доходов							
Менее 0,75 медианы	34,9	31,0	29	20,7	18,3	9,7	8,1
От 0,75 до 2,00 медиан	63,3	66,9	66,3	72,3	72,9	78	66,2
Более 2,00 медиан	1,8	2,1	4,7	6,92	8,81	12,3	25,7
Дополнительно							
Ощущение счастья							
Счастлив	21,3	26,0	41,8	46,3	53,4	58,4	63,9
И да, и нет	41,5	45,3	40,4	39,7	39,4	36,3	32
Несчастлив	37,2	28,8	17,8	14,0	7,2	5,3	4,1
Разнообразие форм физической активности (посещение спортивных секций, бег и проч.)							
Ничем не занимается	92,1	88,2	88,6	79,8	68,5	68,9	49,5
Практикует одну форму активности	7,2	9,5	9,7	15,7	20,1	21,1	23,9
Практикует более одной формы активности	0,8	2,4	1,7	4,5	11,5	10,0	26,6

Примечания

* Красным выделены траектории с восходящей мобильностью; синим — с нисходящей. Черный цвет обозначает стабильность принадлежности к страте.

** Построено на основе вопроса о наличии постоянной работы в момент опроса по данным 6 волн исследования.

*** Данные по неработающим пенсионерам приводятся на основе информации о последнем месте работы.

Литература

- Аникин В. А. 2018. Социальная стратификация по жизненным шансам: попытка операционализации для массовых опросов. *Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены*. 4 (146): 39–67.
- Зудина А. А. 2016. Что скрывается за «средними» самооценками? Анализ траекторий социального самочувствия россиян в 2000–2014 гг. Препринт. Высшая школа экономики. *Серия WP3: Проблемы рынка труда*. 5.
- Овчарова Л. Н., Попова Д. О., Рудберг А. М. 2016. Декомпозиция факторов неравенства доходов в современной России. *Журнал Новой экономической ассоциации*. 3 (31): 170–186.
- Пишняк А. И. 2020. Динамика численности и мобильность среднего класса в России в 2000–2017 гг. *Мир России*. 29 (4): 57–84.
- Семёнова В. В., Черныш М. Ф., Сушко П. Е. (ред). 2019. *Социальная мобильность в усложняющемся обществе: объективные и субъективные аспекты*. М.: ФНИСЦ РАН.
- Сорокин П. А. 1992. Социальная стратификация и мобильность. В кн.: Сорокин П. А. *Человек. Цивилизация. Общество*. М.: Политиздат; 295–424.
- Тихонова Н. Е. 2014. *Социальная структура России: теории и реальность*. М.: Новый хронограф; ИС РАН.
- Тихонова Н. Е. 2018. Стратификация по жизненным шансам массовых слоев современного российского общества. *Социологические исследования*. 6: 53–65.
- Черныш М. Ф. 2005. *Социальные институты и мобильность в трансформирующемся обществе*. М.: Гардарики.
- Шкаратан О. И., Ястребов Г. А. 2011. Сравнительный анализ процессов социальной мобильности в СССР и современной России. *Общественные науки и современность*. 2: 5–28.
- Ястребов Г. А. 2014. Социальная мобильность в постсоветской России: новый взгляд на проблему (с использованием продвинутых методов анализа). *Экономическая социология*. 15 (2): 127–134. URL: https://ecsoc.hse.ru/data/2014/03/31/1317148973/ecsoc_t15_n2.pdf
- Bogomolova T., Tapilina V. 1999. Income Mobility in Russia in the Mid-1990s. *EERC Working Paper Series*. 99/11. Moscow: Economic Education and Research Consortium.
- Dang H. H. et al. 2019. Welfare Dynamics and Inequality in the Russian Federation During 1994–2015. *European Journal of Development Research*. 32 (4): 1–35.
- Goldthorpe J., Jackson M. 2007. Intergenerational Class Mobility in Contemporary Britain: Political Concerns and Empirical Findings. *The British Journal of Sociology*. 58 (4): 525–546.
- Jovanovic B. 2001. Russian Roller Coaster: Expenditure Inequality and Instability in Russia, 1994–1998. *Review of Income and Wealth*. 47 (2): 251–271.

- Lukiyanova A., Oshchepkov A. 2012. Income Mobility in Russia (2000–2005). *Economic Systems*. 36 (1): 46–64.
- Mareeva S., Slobodenyuk E. 2020. A Society of Unstable Wellbeing: Income Mobility and Immobility in Russia. *HSE Working Papers Series: Sociology*. WP BRP 94/SOC/2020.
- Nagin D. S. 2005. *Group-Based Modeling of Development*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Ravallion M., Lokshin M. 2000. Who Wants to Redistribute? The Tunnel Effect in 1990s Russia. *Journal of Public Economics*. 76 (1): 87–104.
- Sorensen A. B. 2000. Toward a Sounder Basis for Class Analysis. *American Journal of Sociology*, 105 (6): 1523–1558.
- Weber M. 1978. *Economy and Society* (eds. G. Roth, C. Wittich). Berkeley: University of California Press.
- Weber M. 1994. *Social Stratification: Class, Race, and Gender in Sociological Perspective* (eds. D. B. Grusky, I. M. Wallerstein). Boulder, CO: Westview Press.

Ekaterina Slobodenyuk

Social Mobility of Russians in Terms of Life Chances and Risks

SLOBODENYUK,

Ekaterina — Candidate of Sciences in sociology, Senior Research Fellow, Center for Stratification Studies at The Institute for Social Policy, HSE University. Address: 20 Myasnitskaya str., 101000, Moscow, Russian Federation. Senior Research Fellow at Federal Center of Theoretical and Applied Sociology, Russian Academy of Sciences. Address: 24/35 Krzhizhanovskogo str., room 5, 117218, Moscow, Russian Federation.

Email: eslobodenyuk@hse.ru

Abstract

This paper focuses on the issues of social mobility and immobility of Russians in the neo-Weberian stratification hierarchy of Russian society, based on indicators of life chances. Social mobility is interpreted as a transition between three mass strata. Trajectories of mobility (rates and factors) are analyzed using the Russian Longitudinal Monitoring Survey (RLMS) panel data of a six-year interval from 2013 to 2018 and the group-based trajectory modeling (GBTM) method. It is shown that a quarter of Russians moved between strata. Mobility usually occurs over a short distance. Cases of significant life changes that would lead to transition between polar strata (low and high) are exceptions to the rule. The chances of getting into polar strata depend on the quality of human potential and, as a result, on individuals' places in the system of industrial relations. Only highly qualified Russians with good health, who also originate from highly educated families, have high chances of getting into positively privileged (high) strata. For these Russians, composite rents work. Risks of moving down to low strata are present for Russians with low education, bad health and parents with low education, mainly due to employment in bad job positions that violate employees' rights. The paper shows that social background continues to play a significant role in shaping chances of social wellbeing and mobility. It also draws attention to the fact that skills in use of information technology form a new basis for inequality between people.

employees' rights. The paper shows that social background continues to play a significant role in shaping chances of social wellbeing and mobility. It also draws attention to the fact that skills in use of information technology form a new basis for inequality between people.

Keywords: social mobility; immobility; social stratification; life chances; social risks; social well-being.

Acknowledgements

The study is funded by Russian Science Foundation (project No 17-78-20125-II).

References

- Anikin V. A. (2018) Sotsial'naya stratifikatsiya po zhiznennym shansam: popytka operatsionalizatsii dlya massovykh oprosov [Social Stratification Based on Life Chances: Operationalization for Mass Surveys. *Monitoring of Public Opinion: Economic and Social Changes Journal (Public Opinion Monitoring) = Monitoring obshchestvennogo mneniya: ekonomicheskie i sotsial'nye peremeny*, no 4 (146), pp. 39–67 (in Russian).
- Bogomolova T., Tapilina V. (1999) *Income Mobility in Russia in the Mid-1990s. EERC Working Paper Series*, no 99/11, Moscow: Economic Education and Research Consortium.
- Chernysh M. F. (2005) *Sotsial'nye instituty i mobil'nost' v transformiruyushchetsya obshchestve* [Social Institutes and Mobility Concept in Changing Societies], Moscow: Gardariki (in Russian).

- Dang H. H., Lokshin M. M., Abanokova K., Bussolo M. (2019) Welfare Dynamics and Inequality in the Russian Federation During 1994–2015. *European Journal of Development Research*, vol. 32, no 4, pp. 1–35.
- Goldthorpe J., Jackson M. (2007) Intergenerational Class Mobility in Contemporary Britain: Political Concerns and Empirical Findings. *The British Journal of Sociology*, vol. 58, no 4, pp. 525–546.
- Jovanovic B. (2001) Russian Roller Coaster: Expenditure Inequality and Instability in Russia, 1994–98. *Review of Income and Wealth*, vol. 47, no 2, pp. 251–271.
- Lukiyanova A., Oshchepkov A. (2012) Income Mobility in Russia (2000–2005). *Economic Systems*, vol. 36, no 1, pp. 46–64.
- Mareeva S., Slobodenyuk E. (2020) A Society of Unstable Wellbeing: Income Mobility and Immobility in Russia. *HSE Working Papers Series: Sociology*, no WP BRP 94/SOC/2020.
- Nagin D. S. (2005) *Group-Based Modeling of Development*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Ovcharova L. N., Popova D. O., Rudberg A. M. (2016) Dekompozitsiya faktorov neravenstva dokhodov v sovremennoy Rossii [Decomposition of Income Inequality in Contemporary Russia]. *The Journal of the New Economic Association = Zhurnal Novoi Ekonomicheskoi Assotsiatsii*, no 3 (31), pp. 170–186 (in Russian).
- Pishnyak A. (2020) Dinamika chislennosti i mobil'nost' srednego klassa v Rossii v 2000–2017 gg. [The Population Dynamics and Mobility of the Middle Class in Russia, 2000–2017]. *Universe of Russia = Mir Rossii*, vol. 29, no 4, pp. 57–84 (in Russian).
- Ravallion M., Lokshin M. (2000) Who Wants to Redistribute? The Tunnel Effect in 1990s Russia. *Journal of Public Economics*, vol. 76, no 1, pp. 87–104.
- Semenova V. V., Chernysh M. F., Sushko P. E. (eds) (2019) *Sotsial'naya mobil'nost' v uslozhnyayushchetsya obshchestve: ob'ektivnye i sub'ektivnye aspekty* [Social Mobility in a Society of Growing Complexity: Objective and Subjective Aspects], Moscow: Federal Center of Theoretical and Applied Sociology of the Russian Academy of Sciences (in Russian).
- Shkaratan O. I., Yastrebov G. A. (2011) Sravnitel'nyy analiz protsessov sotsial'noy mobil'nosti v SSSR i sovremennoy Rossii [The Comparative Analysis of Processes of Social Mobility in the USSR and Modern Russia]. *Social Sciences and Contemporary World = Obshchestvennye nauki i sovremennost'*, no 2, pp. 5–28 (in Russian).
- Sorokin P. A. (1992) Sotsial'naya stratifikatsiya i mobil'nost' [Social Stratification and Mobility]. *Chelovek. Tsivilizatsiya. Obshchestvo* [Man. Civilization. Society], Moscow: Politizdat, pp. 295–424 (in Russian).
- Sorensen A. B. (2000) Toward a Sounder Basis for Class Analysis. *American Journal of Sociology*, vol. 105, no 6, pp. 1523–1558.
- Tikhonova N. E. (2014) *Sotsial'naya struktura Rossii: teorii i real'nost'* [Social Structure of Russia: theory and Reality], Moscow: New chronograph; Institute of Sociology of the Russian Academy of Sciences (ISRAS) (in Russian).

- Tikhonova N. E. (2018) Stratifikatsiya po zhiznennym shansom massovykh sloev sovremennogo rossiyskogo obshchestva [Stratification by Life Chances of Mass Strata in Modern Russian Society]. *Sociological Studies = Sotsiologicheskie Issledovaniia*, no 6, pp. 53–65 (in Russian).
- Yastrebov G. A. (2014) Sotsial'naya mobil'nost' v postsovetsoy Rossii: novyy vzglyad na problemu (s ispol'zovaniem prodvinutykh metodov analiza) [Social Mobility in the Post-Soviet Russia: A Revision of Existing Measurements by Drawing on Advanced Methods]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya Sotsiologiya*, vol. 15, no 2, pp. 127–136. Available at: https://ecsoc.hse.ru/data/2014/03/31/1317148973/ecsoc_t15_n2.pdf (accessed 6 January 2022) (in Russian).
- Weber M. (1978) *Economy and Society* (eds. G. Roth, C. Wittich), Berkeley: University of California Press.
- Weber M. (1994) *Social Stratification: Class, Race, and Gender in Sociological Perspective* (eds. D. B. Grusky, I. M. Wallerstein), Boulder, CO: Westview Press.
- Zudina A. A. (2016) Chto skryvaetsya za «srednimi» samoocenkami? Analiz traektoriy sotsial'nogo samochuvstviya rossiyan v 2000–2014 gg. [What is Hidden Behind the “Average” Self-Assessments? Analysis of the Trajectories of Social Well-Being of Russians in 2000–2014]. *HSE Working Papers Series: Labor Market Problems*, no 5 (in Russian).

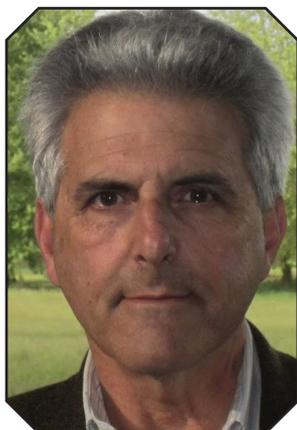
Received: April 15, 2021

Citation: Slobodenyuk E. 2022. Mobil'nost' rossiyan v koordinatakh zhiznennykh shansov i riskov [Social Mobility of Russians in Terms of Life Chances and Risks]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 23, no 1, pp. 39–59. doi: [10.17323/1726-3247-2022-1-39-59](https://doi.org/10.17323/1726-3247-2022-1-39-59) (in Russian).

НОВЫЕ ПЕРЕВОДЫ

Н. Флигстин, Д. Макадам

Теория полей



ФЛИГСТИН

Нил — профессор факультета социологии Калифорнийского университета в Бёркли (США). Адрес: 410 Департамент социологии, кампус Калифорнийского университета в Бёркли, CA 94720-1980, США.

Email: fligst@berkeley.edu

Источник: Флигстин Н., Макадам Д. (готовится к публикации) *Теория полей*. М.: Издательский дом ВШЭ; перев. с англ. Fligstein N., McAdam D. 2012. *A Theory of Fields*. New York; Oxford: Oxford University Press.

Перев. с англ. Екатерины Головляницыной

Науч. ред. перевода В. Радаев

Главная цель этой книги — представить целостную теорию, которая объясняет, как действия социальных акторов способствуют стабильности и порождают изменения в условиях определённых социальных ограничений. В основу теории положено представление о полях стратегических действий (strategic action fields), которые можно определить как социальные порядки мезоуровня, выступающие основным структурным элементом политической и организационной жизни в современной экономике, гражданском обществе и государстве. Каждое отдельное поле рассматривается как укоренённое в более широкой среде из множества смежных полей. А ядро теории составляет раскрытие того, как укоренённые в том или ином поле социальные акторы меняют его и поддерживают в нем социальный порядок.

Выработанный подход опирается на внушительный пласт работ, выполненных в рамках таких направлений, как экономическая социология, институциональная теория в социологии и политической науке, а также на исследования социальных движений. Журнал «Экономическая социология» публикует первую главу «Суть нашего подхода». В представленной главе намечаются важные особенности подхода и показывается, чем его новые элементы отличаются от существовавших прежде, в том числе от теории Бурдьё, теории Гидденса, институциональной теории, сетевого анализа и теории социальных движений.

Ключевые слова: институциональная теория; социальный порядок; социальные изменения; теория полей; стратегическое действие; социальная структурация.

Глава 1. Суть нашего подхода

Объяснение социальных изменений и социального порядка — одна из вечных проблем социальной науки. Главная цель этой книги — представить целостную теорию, которая объясняет, как действия социальных акторов способствуют стабильности и порождают изменения в условиях определённых социальных ограничений. При разработке нашего подхода мы опирались на внушительный пласт работ, выполненных в недавний период в рамках таких направлений, как экономическая социология, институциональная теория в социологии и в политической науке, а также исследования социальных движений. В дополнение к этим основаниям мы вводим в теорию ряд новых важных элементов. В данной главе мы наметим наиболее важные особенности нашего подхода и покажем, чем его новые элементы отличаются от существовавших прежде. Но для начала выделим три главных компонента нашей теории.



МАКАДАМ Дар — почётный профессор социологии им. Рэя Лаймана Вилбура Стэнфордского университета. Адрес: США, CA 94305-2047, г. Стэнфорд, ул. Джейн Стэнфорд Уэй, д. 450.

Email: mcadam@stanford.edu

Во-первых, в основу теории положено представление о *полях стратегических действий* (strategic action fields), которые можно определить как социальные порядки мезоуровня, выступающие основным структурным элементом политической и организационной жизни в современной экономике, гражданском обществе и государстве. Причины стабильности и изменений на уровне отдельных полей рассмотрены в работах ряда исследователей (см.: [DiMaggio, Powell 1983; Scott, Meyer 1983; Bourdieu, Wacquant 1992; Fligstein 1996; 2001b; Martin 2003]).

Во-вторых, мы рассматриваем каждое отдельное поле как укоренённое в более широкой среде из множества *смежных* и *отдалённых полей* (proximate or distal fields), а также государственных структур, которые, в свою очередь, тоже являются сложными системами полей стратегических действий. Многие возможности и вызовы, с которыми сталкивается поле, проистекают из его отношений с этой внешней средой. Кризисы и возможности для конструирования новых или трансформации существующих полей стратегических действий обычно возникают в ходе дестабилизирующих изменений, происходящих в смежных государственных и негосударственных полях.

Наконец, в-третьих, самую важную часть теории составляет раскрытие того, как укоренённые в данном поле социальные акторы меняют это поле и поддерживают в нём социальный порядок. В то время как многие другие теории ставят на первое место интересы и власть, мы полагаем, что на самом деле стратегическое действие в полях возникает в результате сложного сочетания материальных и «экзистенциальных» соображений. Опираясь на представление об «экзистенциальных функциях социального», мы выстраиваем микрооснование теории, которое учитывает саму суть человеческой социальности и связанную с ней способность человека к стратегическому действию. В свою очередь, это микрооснование помогает сформировать нашу концепцию «социального навыка», который мы определяем как интересубъективное размышление и действие, задающее набор смыслов, интересов и идентичностей для достижения коллективно значимых целей.

При разработке нашего подхода мы во многом опирались на опыт эмпирических и теоретических исследований в таких областях, как изучение социальных движений, теория организаций, экономическая социология, а также исторический институционализм в политической науке. За последние 15 лет появился обширный корпус работ на стыке теории организаций и исследований социальных движений (см., например: [Jenkins, Eckert 1986; Fligstein 1990; 1996; Davis, Thompson 1994; Stryker 1994; Minkoff 1995; Clemens 1997; Cress 1997; Haveman, Rao 1997; Brown, Fox 1998; Dobbin, Sutton 1998; Kurzman 1998; Strang, Soule 1998; Davis, McAdam 2000; Rao, Morrill, Zald 2000; McCammon 2001; Swaminathan, Wade 2001; Armstrong 2002; Binder 2002; Moore, Hala 2002; Smith 2002; Creed 2003; Lounsbury, Ventresca, Hirsch 2003; Morrill, Zald, Rao 2003; Clemens, Minkoff 2004; Campbell 2005; Davis et al. 2005; McAdam, Scott 2005; Schneiberg, Soule 2005; Rao 2009; Weber, Rao, Thomas 2009]). Во всех этих направлениях, будь то теория социальных движений, экономическая социология или институциональный подход в политической науке, исследователи пытаются понять, как органи-

зациям удаётся контролировать и менять свою внешнюю среду. Все стараются разобраться, как устанавливаются «правила игры» и кто в результате становится победителем или проигравшим. В основе всех подобных поисков лежит фундаментальная проблема коллективных стратегических действий. Исследователи стремятся понять, каким образом актерам удаётся сотрудничать даже в ситуациях конфликта и конкуренции, как подобная кооперация может приводить к возникновению более масштабных «арен действий» (*arenas of action*). Всем очевидно, что во времена значительных перемен возникают новые способы организации «культурных рамок» и «логик действия» (*logics of action*). Их вырабатывают квалифицированные социальные акторы, иногда называемые институциональными предпринимателями, чья цель — привносить нечто новое, продвигать изменения и налаживать работу полей стратегических действий.

Однако, несмотря на взаимное внимание и многочисленные отсылки к работам из смежных направлений, набирает силу тенденция к специализации в рамках своей дисциплины и её более узких областей, что разобщает научную мысль, затрудняет синтез и построение интегрирующих теорий. Если говорить только о социологии, разделение труда между её направлениями превратило большинство из нас в специалистов по эмпирическим исследованиям, а специфичные для каждой области понятия, идеи и даже методы по большей части лишь затрудняют создание целостного дискурса. Специализация эмпирических исследований несомненно принесла определённую пользу. Но у неё есть свои пределы. На наш взгляд, стоит внимательнее изучить то, что объединяет области социологического знания. Мы уверены, что происхождение большинства применённых в этой книге концепций можно проследить в исследованиях социальных движений, экономической социологии и институционального анализа в политической науке. Это объясняется тем, что исследователи в каждой из этих областей открыли свой особый аспект фундаментальной социальной реальности, составляя вместе своего рода общую теорию социального действия, элементы которой мы привлекаем для построения нашего теоретического подхода.

Полезно посмотреть, что объединяет эти исследовательские направления. Все они обращают внимание на возникновение, стабилизацию и (или) институционализацию, изменение социально конструируемых арен действия, где укоренённые акторы конкурируют за материальные и статусные вознаграждения. Политическая социология преимущественно концентрируется на изменениях и устойчивости институтов и учреждений государства и их взаимосвязях с гражданским обществом. Была проделана большая работа, чтобы показать, что государство действует как совокупность организаций, а влиятельные негосударственные акторы пытаются решать свои проблемы за счёт государства (см., например: [Evans, Rueschemeyer, Skocpol 1985; Laumann, Knoke 1987]). В свою очередь, исследователи социальных движений преимущественно изучали, как воспринимаемые угрозы и возможности ускоряют мобилизацию новых акторов, способных дестабилизировать ранее сложившиеся социальные институты и поля [Tilly 1978; McAdam 1999; Goldstone 2004; Tarrow 2011]. Теория организаций обычно занимается проблемами возникновения и распространения формальных организаций и тем, какую роль в этом процессе играют внешняя среда, ключевые акторы и государство [Scott 2001]. Экономическая социология сосредоточена на формировании рынков, а также на роли фирм и государства в их конструировании [Fligstein 2001b]. Исторический институционализм в политической науке стремится проследить возникновение институтов в ответ на постоянно появляющиеся конфликты и проблемы координации и объяснить, как они воспроизводятся (или не воспроизводятся) с течением времени [Steinmo, Thelen, Longstreth 1992; Mahoney, Thelen 2009].

Во всех этих направлениях внимание исследователей привлекает способность акторов участвовать в успешном коллективном стратегическом действии в рамках конструируемых социальных порядков. Область действия, в которой расположены все эти коллективные акторы, мы называем полем стратегических действий, когда область внятно определена, или неорганизованным социальным пространством, когда у области отсутствуют явно очерченные границы.

Также исследователи во всех этих направлениях уделяют особое внимание государству. Применительно к политической социологии и исследованиям социальных движений природа этого интереса очевидна. В теории организаций и в экономической социологии государство рассматривается преимущественно как внешняя сила, которая устанавливает конституирующие правила для организаций, обеспечивает исполнение этих правил и создаёт среду, где действуют организации [Fligstein 1990; Dobbin 1994]. После многих лет превознесения структуралистских подходов к изучению действия все направления одновременно переживают всплеск интереса к роли культуры. В последние годы культура как понятие потихоньку вернулась в политическую социологию и в политическую науку (в особенности, в исторический институционализм). Понятие «культура» также является центральным для институционального подхода в теории организаций [Powell, DiMaggio 1991]. Начиная с середины 1980-х стал очень заметен «поворот к культуре» в изучении социальных движений, выразившийся прежде всего в повышенном интересе к роли процессов фрейминга (*framing processes*) в коллективном действии [Snow et al. 1986]. Но, как мы покажем далее, социологам не удалось далеко продвинуться в концептуализации социального пространства, и к тому же понимание культуры в современных работах по упомянутым научным направлениям оказалось во многом обеднённым. Далее в этой главе мы ещё вернёмся к данному вопросу.

Проблема состоит в том, что отдельные элементы (коллективное действие, социальное пространство, культура, организация, государство и мобилизация) ни в одном из упомянутых выше направлений не объединены в целостную теорию. Как правило, исследователи не ограничиваются изучением какого-то одного эмпирического явления, но пытаются также выработать и теоретический взгляд, который, однако, принимает в расчёт лишь часть этих элементов. Это объясняется тем, что каждое такое направление часто требует пристального внимания к весьма узко определяемым эмпирическим явлениям. Исследователи же почти не занимаются построением теорий, предлагающих более общий взгляд на проблему и соединяющих все эти элементы в некую систему. Именно в этом во многом и состоит задача нашей работы.

Мы также хотим переосмыслить проблемы взаимосвязи действия и структуры [Giddens 1984; Sewell 1992] и связей между макросоциальными процессами и взаимодействиями на микроуровне [Coleman 1986; Alexander et al. 1987]. В социологии принято постулировать, что люди опутаны социальными структурами, которые они не могут контролировать, потому что существуют эти структуры на другом уровне — выше или вне досягаемости человека. Такое допущение оставляет людям слишком мало пространства для автономных действий и превращает их в чистые объекты контроля со стороны внешних социальных сил. В числе примеров подобных структур назовём классовую систему и патриархат. Авторы, изучавшие проблему связей макро- и микроуровней и, в частности, проблему структуры и действия, стремились понять, как же индивидам удаётся действовать вопреки макропроцессам и (или) структурным ограничениям. Исследователи также пытались разобраться, при каких условиях акторы извлекают для себя пользу, а при каких проигрывают в соперничестве со структурами, при каких способны успешно противостоять структурам и создают альтернативные порядки.

Хотя эти изыскания помогли прояснить ряд вопросов, в целом они остались крайне абстрактными по своим ориентациям. Например, дискуссии о соотношении структуры и действия удачно высветили тот факт, что структурные подходы недооценивают роль акторов в воспроизводстве повседневной жизни [Giddens 1984]. Каждый раз, отправляясь на работу, мы воспроизводим ту роль, которую играем в системе трудовых отношений. Если хотя бы некоторые из нас решат не ходить на работу, значительная часть социальной жизни вскоре остановится. Однако в ряде других отношений дебаты о структуре и действии оказались не столь плодотворны. Дискуссия велась на весьма абстрактном уровне и настолько была оторвана от эмпирических исследований, что не породила ни одного нового исследовательского направления в социологии. В результате центральные понятия — «структура» и «действие» —

остаются недостаточно чётко определёнными с эмпирической точки зрения. Несмотря на усиленное внимание к идее сопротивления акторов воздействию структур, очень невелико продвижение к собственно социологическому пониманию того, как акторы своими действиями подкрепляют структуру и какова их роль в поддержании или изменении структуры с течением времени. Мы только приступаем к теоретическому осмыслению сложной динамики возникновения и институционализации, устойчивости и изменений, разрушения и стабилизации в конструируемых социальных мирах. Хотя исследователями и предложена идея институциональных предпринимателей как агентов изменений, мало кто задумывался, какой именно вид социальных процессов и навыков помогает им получать желаемое или успешно противостоять власти других акторов. Также налицо недостаточное внимание к тому факту, что возможности и ограничения, задающие перспективы стратегических действий в социальных полях, решающим образом зависят от сложного переплетения связей конкретного поля стратегических действий с другими государственными и негосударственными полями.

В работах по теории организаций, в историческом институционализме и экономической социологии все эти вопросы затронуты самым непосредственным образом. Их авторы стремились понять, как акторам удаётся создавать устойчивые социальные миры мезоуровня. Исследователи в данных направлениях долго и напряжённо размышляли о том, как строятся, поддерживаются и разрушаются подобные порядки. Они выяснили, что самый плодотворный способ продвинуть дискуссию о действии и структуре — создать теорию действия мезоуровня, а для этого необходимо определиться с социологической теорией акторов. В теории действия мезоуровня предполагается, что действие совершается как между организованными группами, так и внутри них. Мы считаем, что более чёткое понимание роли социальных акторов в производстве, воспроизводстве и трансформации своих локальных полей действий даст эффективный инструмент для изучения множества основополагающих проблем социальной жизни.

Наконец, рассмотренные выше научные направления объединяет стремление разрешить проблему социальных изменений. С одной стороны, многие аспекты социальной жизни кажутся совершенно неизменными на протяжении жизни человека и даже нескольких поколений. С другой стороны, изменение часто принимается как неотъемлемая часть социальной жизни. На наш взгляд, между этими двумя взглядами нет противоречия. Мы полагаем, что стабильность относительна и достигается лишь за счёт напряжённых усилий акторов по воспроизводству своего локального социального порядка. Таким образом, даже в более или менее стабильной обстановке акторы вовлечены в непрерывный процесс корректировок (*adjustments*), в ходе чего происходит частичное изменение конструируемых социальных миров. Квалифицированные социальные акторы стремятся улучшить своё положение в существующем поле стратегических действий или защитить свои привилегии. В известной степени изменения происходят непрерывно.

Ещё труднее оказался вопрос возникновения новых социальных «арен», или полей. В этом случае мы имеем дело сразу с двумя смежными задачами. Первая из них — определить условия, при которых происходит появление нового. Вторая задача — создать теорию действия, реализуемого в этом процессе. Как создаются новые поля, кто их создаёт и с какими целями? Если вести отсчёт хотя бы с 1960 г., мы увидим, что ответ искали многие авторы в политической науке, политической социологии, теории организаций, теории социальных движений и в экономической социологии. В последнее время в ряде подходов начали придавать особое значение роли фрейминга и предпринимательства. Любопытно, что в итоге исследователи разных направлений, не сговариваясь, поместили именно эту пару элементов в центр своих трактовок проблемы соотношения микро- и макроуровней, а также соотношения структуры и действия. Такой пример конвергенции подходов внушает надежду на возможность выработки единого теоретического представления о стратегическом коллективном действии в социальных полях.

В этой книге мы намерены предложить общую теорию социального изменения и стабильности на основе представления о том, что социальная жизнь происходит под влиянием сложного сплетения полей

стратегических действий. Надеемся, что наш подход заполнит значительный концептуальный пробел в современной социальной теории. В социологии теория оказалась самостоятельной областью, почти полностью отделённой от эмпирических исследований. По замечанию Габриэль Абенд, существует не менее семи различных представлений о том, что такое теория [Abend 2008]. По мере возникновения новых областей исследований множилось и число специализированных теоретических схем, призванных объяснить то или иное изучаемое эмпирическое явление. В результате сегодня в нашем распоряжении есть обособленные «теории» (а точнее, векторы исследований) социальных движений, организаций, религии, культуры и так далее. Но всё чаще мы понимаем, что этого мало, что эти теории недостаточно общие, чтобы охватить в целом структуру современного общества и задающие её формы действия. Наш подход, надеемся, поможет в разрешении этой проблемы.

Безусловно, *есть* ряд теорий, которые предлагают достойные альтернативы нашему подходу. В их числе — новая институциональная теория в исследовании организаций, теория «структуриации» Энтони Гидденса и наиболее близкое к нашему подходу исследование Пьера Бурдьё о роли габитуса, поля и капитала в социальной и политической жизни. Мы привлекаем отдельные элементы этих альтернативных подходов и с уважением относимся к научным притязаниям их авторов. Однако в то же время мы полагаем, что ни одна из этих альтернатив не решает стоящую перед нами задачу — объяснить структуру и источники изменения и стабильности институциональной жизни в современном обществе.

Для начала кратко обозначим ключевые компоненты нашей теории. Затем на этой основе изложим своё видение причин появления, устойчивости и изменения полей. В завершение приведём критический разбор некоторых альтернативных теорий в современной социологии.

Ключевые элементы теории

В этом разделе обозначим и кратко опишем ключевые компоненты нашей теории. В последующих главах эти идеи будут рассмотрены подробнее. Мы выделяем следующие семь ключевых элементов:

- поля стратегических действий;
- доминирующие игроки (*incumbents*), претенденты (*challengers*) и управленческие единицы (*governance units*);
- социальные навыки и экзистенциальные функции социального;
- внешняя среда поля;
- внешние шоки, мобилизация и зарождение противоборств;
- ситуации столкновения;
- стабилизация (*settlement*).

Рассмотрим каждый элемент.

Поля стратегических действий

Мы придерживаемся позиции, что поля стратегических действий являются основными звеньями коллективного действия в обществе. Поле стратегических действий представляет собой сконструированный социальный порядок мезоуровня, к которому акторы (индивиды или коллективы) привязаны и взаимодействуют друг с другом на основе разделяемых (хотя и не консенсусных) пониманий о предназначении данного поля, об отношениях к другим акторам в данном поле (включая то, кто и почему обладает властью), о правилах, регулирующих легитимные действия в поле. Устойчивым следует считать поле, в котором акторы способны воспроизводить свои позиции и само поле на протяжении достаточно продолжительного времени.

Все коллективные акторы (например, организации, кланы, цепи поставок, общественные движения, системы государственного управления), в свою очередь, состоят из полей стратегических действий. Когда эти поля организованы в формальную бюрократическую иерархию и каждое поле укоренено в других полях, получающаяся в итоге вертикальная система во многом напоминает матрёшку: в каждое поле вложено множество меньших по масштабу полей. Так, например, отдельный офис данной фирмы представляет собой поле стратегических действий. Оно, в свою очередь, размещено в пределах более крупной структуры в фирме, скажем — в составе департамента, который соперничает за ресурсы с другими департаментами в структуре фирмы. В ещё более широком контексте фирма взаимодействует со своими конкурентами и претендентами на лидерство, которые встроены в международное разделение труда. Каждое из этих полей стратегических действий создаёт социальный порядок мезоуровня, и в этом смысле его полезно рассматривать как конструкцию из элементов социального порядка, перечисленных выше в описании нашего подхода. Связи между полями подчёркивают взаимозависимость полей стратегических действий и их несомненную способность запускать изменения в других полях. Мы покажем, что для всех полей эти связи составляют один из основных источников изменения и стабильности.

Первое положение нашей теории, принятое во многих версиях институционального подхода: действие происходит внутри конструируемых социальных порядков мезоуровня. Эти порядки называют по-разному — секторами [Scott, Meyer 1983], организационными полями [DiMaggio, Powell 1983], играми [Scharpf 1997], полями [Bourdieu, Wacquant 1992], сетями [Powell et al. 2005] и применительно к государству сферами политики (*policy domains*) [Laumann, Knoke 1987] и политическими системами или подсистемами [Sabatier 2007]. В том, что касается экономики, рынки тоже можно рассматривать как особый вид конструируемого порядка [Fligstein 1996; 2001b]. Со своей стороны, исследователи социальных движений рассматривают эти движения как вновь возникающие порядки, состоящие (в случае успеха) из ряда формальных организаций, поддерживающих движение, и неформальных групп активистов. Джон Маккарти и Майер Залд называют эти вновь возникающие порядки индустриями социальных движений (*social movement industries*) [McCarthy, Zald 1973; 1977]. Движения также способны создавать «арены конфликта», включающие в том числе группировки представителей движения, государственных акторов, медиа и противоборствующие группы [McAdam 1999: ch. 5].

Хотя многие исследователи осознали необходимость рассматривать порядки мезоуровня как центральный элемент институционального устройства, их представления об этих полях сильно разнятся. Для Бурдьё «социальная власть» — основа как структуры, так и логики действия в каждом отдельном поле. В институциональной теории (см., например: [Jepperson 1991]) поле, скорее, видится как культурно обусловленный социальный конструкт, чем подчёркивается объединяющее воздействие разделяемого понимания ситуации среди «настроенных» друг на друга акторов, что в итоге создаёт «принимаемую как данность» реальность повседневной жизни.

В своём подходе мы хотим соединить социально-конструктивистские аспекты теории институтов с поиском источников стабильности и изменений в полях стратегических действий и рассматриваем поля стратегических действий как социально конструируемые арены, на которых акторы с разным объёмом ресурсов борются за более выгодное положение [Bourdieu, Wacquant 1992; Martin 2003; Emirbayer, Johnson 2008]. Социальное конструирование полей стратегических действий имеет три важных аспекта. Во-первых, принадлежность к полю гораздо сильнее зависит от субъективно воспринимаемого позиционирования, чем от какого-либо объективного признака, поэтому, например, хотя в США есть около 2500 колледжей и университетов с четырёхгодичным курсом обучения, обычно все они не образуют единое поле стратегических действий. В то же время среди них есть подгруппа образовательных учреждений, участники которой соотносят свои действия друг с другом. Именно внутри такого более узко определённого поля образовательные учреждения начинают конкурировать и сотрудничать друг с другом.

Границы поля стратегических действий не закреплены и меняются в зависимости от представления о ситуации и насущных проблемах. Например, представим, что Конгресс США собрался провести радикальную реформу и принять закон, который грозит лишить все учреждения высшего образования налоговых льгот. Когда возникает подобный конфликт, узко определённое поле стратегических действий уже не играет особой роли. Конфликт создаёт новое поле, куда войдут все 2500 колледжей и университетов, которые, скорее всего, объединятся и совместно выступят против законопроекта. Поля конструируются на ситуационной основе, когда те или иные группы акторов определяют новые проблемы и задачи как насущные и важные.

Наконец, самое важное: поля конструируются в том смысле, что они обращаются к набору пониманий, выработанных с течением времени участниками поля. Для описания подобных разделяемых пониманий (*shared understandings*) часто используется термин «институциональная логика» [Friedland, Alford 1991; Scott 2001]. На наш взгляд, это понятие слишком общее и расплывчатое, чтобы уловить набор разделяемых смыслов, который задаёт динамику поля. Мы различаем четыре вида разделяемых пониманий, которые определяют ход взаимодействия на уровне поля.

Во-первых, это более общее представление о том, что происходит в поле, что стоит «на кону» [Bourdieu, Wacquant 1992]. В этом отношении мы вправе ожидать от акторов в сложившемся поле стратегических действий консенсуса по вопросу о том, что вообще происходит. Подобный консенсус не означает, что сложившееся распределение выгод в поле считается легитимным; суть лишь в том, что большинство акторов в поле разделяют общее понимание происходящего.

Во-вторых, в поле располагаются группы акторов, о которых можно сказать, что они обладают большей или меньшей властью. Нужно иметь в виду, что акторы занимают в поле некоторую позицию и, кроме того, имеют некое обобщённое представление о том, как их позиция соотносится с позициями других в данном поле стратегических действий. Можно себе это представить следующим образом: акторы знают, кто их друзья, кто — враги, а кто — конкуренты, именно потому, что понимают, кто занимает соответствующие позиции в их поле.

В-третьих, существует набор разделяемых пониманий о природе «правил», действующих в поле. Имеется в виду, что акторы понимают, какие тактики возможны, легитимны и доступны интерпретации для каждой роли в данном поле. Это не то же самое, что понимание общего положения дел. Речь идёт о культурно-обусловленном представлении о том, какие виды действий и организации считаются легитимными и имеющими смысл в контексте данного поля.

Наконец, в-четвёртых, существует более широкая интерпретативная рамка (*interpretative frame*), которую создают индивидуальные и коллективные стратегические акторы, чтобы самим понимать, что делают другие участники поля стратегических действий. Здесь мы ожидаем встретить не единую для всех акторов схему (как это подразумевает концепция логики), а различные интерпретативные рамки, отражающие относительные позиции акторов в поле стратегических действий. Мы полагаем, что акторы, скорее всего, будут оценивать действия других с точки зрения своего положения в поле. Например, в большинстве полей стоит ожидать, что доминирующие или давно закрепившиеся акторы примут ту систему взглядов (*frame of reference*), которая способствует сохранению траектории поля в их интересах, тогда как занимающие подчинённое положение акторы и претенденты на лидерство примут или выработают «оппозиционную» точку зрения. Таким образом, реакции наделённых большей или меньшей властью акторов на действия других акторов отражают их социальную позицию в поле.

В общепринятой концепции институциональных логик перечисленные аспекты поля стратегических действий перемешаны. Это ведёт к ряду проблем. Те, кто использует термин «институциональная ло-

гика», обычно преувеличивают масштабы консенсуса о том, что именно и почему происходит в поле, и сильно недооценивают роль позиций разных акторов, процесс создания правил (в котором более сильные акторы имеют преимущество перед менее сильными), а также в целом роль власти в полях стратегических действий. Проще говоря, концепция институциональной логики не учитывает относительность позиций акторов в поле и их способность составлять оппозицию к другим акторам. Это понятие не объясняет, почему акторы с разными позициями в поле стратегических действий будут по-разному интерпретировать одни и те же события и по-разному реагировать на них, исходя из своей точки зрения.

Одно из ключевых различий между нашим подходом и большинством версий институциональной теории состоит в том, что в нашем подходе поля лишь изредка складываются вокруг по-настоящему консенсуальной и «принимаемой как данность» реальности. Многие сторонники институционального подхода исходят из идеи рутинности социального порядка и его воспроизводства. В значительной части версий институциональной теории считается, что рутинное воспроизводство поля гарантировано тем, что большинство акторов разделяют единое представление о своих возможностях и ограничениях и ведут себя в соответствии с ним. Если изменения когда-либо и происходят, то это случается относительно редко и почти никогда не становятся результатом чьих-то намерений. Напротив, мы говорим о непрерывном маневрировании (*jockeying*) участников полей в силу состязательной природы (*contentious nature*) поля. Одни акторы совершают какие-то поступки, другим приходится их интерпретировать, перебирать свои возможные реакции и что-то предпринимать в ответ. Акторы, у которых есть и сильные, и слабые стороны, постоянно подстраиваются под обстоятельства, задаваемые их позицией в поле, а также действиями других акторов. Остаётся немалое пространство для рутинного маневрирования и частичных изменений в позициях, занимаемых акторами. Даже в относительно спокойные времена менее сильные акторы могут найти способы извлечь из системы свою выгоду и постоянно стараются хоть немного улучшить свои позиции в поле. Непрерывные, незначительные по масштабу и постепенные изменения — вот норма для поля, в отличие от картины рутинного воспроизводства поля, рисуемой в большинстве версий институциональной теории.

Можно развить этот подход. Вместо упрощённого различия между установившимися и не установившимися полями (*settled and unsettled fields*) мы настаиваем на том, что даже в установившихся полях существует значительный разброс в том, что принимается как данность всеми участниками поля. Установившиеся поля следует рассматривать как континуум состояний, на одном конце которого — исключительно редкие поля стратегических действий с крайне высоким консенсусом по всем затронутым выше субъективным аспектам, а на другом — поля, которые, несмотря на множество несогласий и открытых конфликтов, долгое время сохраняют свою структуру. Если посмотреть на происходящее с каким-либо конкретным полем стратегических действий, нетрудно заметить, что со временем оно перемещается в пределах этого континуума, и это происходит, когда кризис подрывает сложившиеся отношения и смыслы и порядок устанавливается по-новому, с новыми отношениями и новыми группами участников. Если же поле ближе к полюсу стабильности, конфликт в нём будет менее выраженным и воспроизводство позиций акторов потребует от них меньших усилий.

Но если многие условия в поле не определены или относительная власть акторов примерно равна, то открывается значительный простор для маневрирования в поиске выгоды. В поле могут оказаться разрушены все смыслы, включая представление о том, какие позиции занимают теми или иными акторами, каковы правила игры, как акторы объясняют себе поведение других участников поля. В этой крайней точке мы покидаем континуум и переходим в сферу открытого конфликта, когда само существование и структура поля стратегических действий становятся предметом захватнических игр. Так может возникнуть совершенно новый порядок, в котором будут по-новому определены позиции игроков, правила игры и цели, преследуемые участниками поля стратегических действий. Задача нашей

теории — понять, как появляются подобные порядки и почему они постоянно оспариваются и колеблются между большей и меньшей стабильностью и упорядоченностью. Короче говоря, мы предполагаем, что поля стратегических действий всегда находятся в подвижном состоянии, поскольку споры происходят непрерывно, и всегда сохраняется некоторая степень угрозы сложившемуся положению дел. Состязательная сущность полей и непрерывное давление изменений в поле стратегических действий — вот некоторые из совершенно новых элементов, привнесённых в наш теоретический подход.

В нашем подходе принимаются определённые допущения о том, как трактовать изменение и стабильность полей. Мы считаем полезным отличать кардинальные изменения при формировании или трансформации поля от частичных изменений, которые следуют из непрерывно случающихся в поле столкновений. Моменты более радикальных изменений было бы точнее описывать в терминах процесса социальных движений, который мы рассмотрим далее. Более долгоиграющий источник изменений — результат периодически проводимого акторами маневрирования в борьбе за лучшие позиции в поле. Мы предполагаем, что, поскольку различные группы могут успешно оспорить положение дел в поле, возможность изменений никогда не исчезает. Более подробно этот вопрос будет рассмотрен в главе 4.

Доминирующие игроки, претенденты и управленческие единицы

Наше внимание к динамике конфликта и (или) изменений и одновременно стабильности и (или) порядка отражено в общей характеристике состава полей стратегических действий. Мы рассматриваем поля как состоящие из доминирующих игроков, претендентов и очень часто управленческих единиц. Впервые введённое Уильямом Гэмсоном [Gamson 1975] различие доминирующих групп и претендентов долгое время составляет концептуальную основу теории социальных движений. Доминирующие игроки¹ — это актёры, обладающие непропорционально большой долей влияния в поле. Именно их интересы и взгляды преимущественно получают отражение в доминирующей организации поля стратегических действий. Таким образом, предназначение и структура поля приспособляются к интересам доминирующих игроков, а позиции в поле определяются их притязаниями на львиную долю материальных и статусных вознаграждений. Кроме того, правила поля задаются в их пользу, а разделяемые смыслы легитимируют и поддерживают их привилегированную позицию в поле стратегических действий.

Претенденты, напротив, занимают в поле менее привилегированные ниши и обыкновенно лишь в малой степени влияют на происходящее в этом поле. Признавая природу поля и превосходство логики доминирующих игроков, обычно претенденты всё же могут сформулировать альтернативное видение поля и своего положения в нём. Однако это не значит, что они непременно склонны к открытым выступлениям против неравноправия в поле и настойчивой борьбе за продвижение оппозиционной логики. Напротив, большей частью претенденты склонны подчиняться господствующему порядку, пусть обычно и неохотно принимая то, что даёт им система, в ожидании новой возможности оспорить её структуру и логику.

Помимо доминирующих игроков и претендентов, в полях стратегических действий часто присутствуют *внутренние управленческие единицы*, в чьи обязанности входит следить за соблюдением действующих в поле правил и в целом обеспечивать относительно гладкое функционирование и воспроизводство системы. Важно отметить, что эти единицы являются *внутренними* по отношению к полю и отличаются от *внешних* государственных структур, в чьей юрисдикции находится всё поле стратегических действий или какая-то его часть. Почти в каждой отрасли есть своя деловая ассоциация. В системе высшего образования в Соединённых Штатах действуют различные аккредитующие органы, в

¹ На самом деле У. Гэмсон различал претендентов и участников (*members*), но термин «доминирующие игроки» (*incumbents*) закрепился как более распространённая альтернатива участникам.

полицейских управлениях есть отделы внутренней безопасности, а на рынках ценных бумаг — рейтинговые агентства. Важно, что почти все подобные управленческие единицы несут на себе следы влияния доминирующих игроков поля и тех идей, которые привлекаются для обоснования их господства. Несмотря на легитимирующую риторику, объясняющую необходимость создания подобных единиц, обычно их цель состоит не в том, чтобы выступать нейтральными арбитрами в конфликтах между доминирующими группами и претендентами, а в том, чтобы укреплять преобладающую точку зрения (*dominant perspective*) и защищать интересы доминирующих игроков.

Присутствие этих управленческих единиц помогает доминирующим игрокам как минимум в трёх отношениях. Во-первых, обеспечивая бесперебойное функционирование системы, они освобождают доминирующих игроков от необходимости управлять всем происходящим в поле, что им неизбежно приходится делать, когда поле стратегических действий только формируется. Во-вторых, само присутствие этих единиц легитимирует и делает «естественной» логику и правила поля. Легитимация происходит по-разному. Часто управленческие единицы занимаются сбором и предоставлением сведений о поле доминирующим игрокам и претендентам. Они также создают стандартизованные версии этих сведений, которые все стороны могут использовать при принятии решений. Наконец, помимо своих «внутренних» функций, подобные единицы обычно выступают связующим звеном между полем стратегических действий и важными внешними полями. Так, отраслевые ассоциации обычно ищут в различных государственных полях могущественных союзников, в чьи полномочия входит надзор за их полем стратегических действий. Если в поле начнётся кризис, к этим союзникам можно обратиться за помощью. Словом, в периоды конфликтов в поле стратегических действий управленческие единицы обычно выступают защитниками *status quo* и важной консервативной силой. Если различие доминирующих игроков и претендентов имеет долгую историю в теории социальных движений, то концепция *внутренних управленческих единиц* — очередной уникальный элемент предлагаемой нами теории.

Стабильность поля обычно достигается двумя способами: за счёт (1) установления иерархической власти одной доминирующей группы или (2) создания политической коалиции на основе кооперации нескольких групп. Что именно ляжет в основу поля стратегических действий — принуждение, конкуренция или кооперация? Это имеет ключевое значение. Стоит заметить, что на практике поля содержат некоторую комбинацию всех трёх подходов, но их полезно различать в качестве идеальных типов.

Принуждение означает угрозу применения или фактическое применение физической силы либо отказ в доступе к ценным ресурсам.

Конкуренция имеет место, когда разные группы соперничают за какие-то преимущества, не прибегая к насилию. Результат конкуренции зависит от исходного уровня обеспеченности ресурсами, влияния внутренних и внешних союзников и уровня социальных навыков. Победители смогут распоряжаться потоками ресурсов и регулировать доступ к ним. Проигравшие получают меньше, но всё же останутся частью поля.

Кооперация предполагает создание политической коалиции для сохранения поля стратегических действий. Цель каждого совместного проекта для его участников — получить доступ к ресурсам, как материальным, так и к «экзистенциальным». (Мы подробнее рассмотрим «экзистенциальные» вознаграждения в следующем разделе и ещё подробнее — в главе 2.) Политическая коалиция отражает союз двух и более групп, образованный в противостоянии другим группам. Идеальный тип политической коалиции предполагает, что в её основе лежит механизм кооперации. Сама кооперация обычно опирается на сочетание разделяемых интересов (*shared interests*) и общей коллективной идентичности. Люди присоединяются к группам и сотрудничают в стремлении получить как более узкие материальные вознаграждения, так и сущностные преимущества, которые дают ощущение осмысленности происходя-

щего (*sense of meaning*) и принадлежность к группе. На практике же устойчивое поле стратегических действий может строиться на любом из перечисленных трёх оснований или на каком-то их сочетании [Wagner-Pacifici 2000].

Создание политических коалиций — непростая задача, требующая социальных навыков. Акторам предстоит убедить другие группы, что объединение действительно служит их общим интересам. Если эти группы разного размера и преследуют разные цели, то очевидно, что более крупные группы получают преимущество. Стратегические акторы используют основанные на сотрудничестве коалиции и навязываемые иерархии как альтернативные способы организации полей. Они могут вступать в коалицию с некоторыми группами в поле стратегических действий, чтобы вместе составить более крупную группу и затем уже в её составе принуждать другие группы к определённым действиям или конкурировать с ними.

В зависимости от равномерности распределения ресурсов и позиций политические коалиции могут располагаться или на одном конце спектра, где в их основе лежит кооперация разных социальных групп, или на другом, где одна группа обладает большей властью и где политическая коалиция начинает напоминать иерархию. Группы ведущих игроков сопоставимого размера способны составить «плоскую» неиерархическую политическую коалицию с равной властью участников. Но также нетрудно представить ситуацию, когда одна доминирующая группа контролирует поле стратегических действий, находясь в коалиции с множеством намного более мелких партнёров. Даже если отношения между членами коалиции формально называются сотрудническими, такая структура больше напоминает иерархически организованное поле. Со временем относительная власть индивидов или социальных групп может усилиться или ослабнуть, что сдвинет поле в сторону или иерархии, или коалиции.

Структура ведущих игроков и претендентов зависит от природы поля стратегических действий. Например, количество доминирующих групп отражает относительную власть этих групп и основу, на которой зиждется их власть. Ведущие группы способны неформально договориться о разделе поля между собой. В результате возникнет ряд обособленных сфер влияния, и эти группы в состоянии сотрудничать, не наступая друг другу на ноги. Они могут даже превратить свою договорённость в подобие ритуала (*ritualize agreement*), что, впрочем, не мешает им временами проверять её на прочность. В свою очередь, претенденты способны обратить себе на пользу зависимость от ресурсов в поле стратегических действий. Если группы зависят от других групп, это создаёт устойчивую ситуацию, в которой заключаются «контракты». В подобных отношениях всегда сохраняется напряжение, поскольку задаваемые ими позиции участников принципиально неравноправны.

Если говорить об идеальных типах, то иерархии ассоциируются с принуждением и конкуренцией, а политические коалиции — с кооперацией. В действительности же иерархии поддерживаются не только принуждением или за счёт конкурентных преимуществ, а политические коалиции не всегда основаны целиком на кооперации. Нередко иерархии опираются на неявное согласие претендентов, а за соблюдение иерархического порядка им может даже полагаться вознаграждение. В результате доминирующие группы сохраняют за собой львиную долю ресурсов, но позволяют претендентам выживать и получать часть добычи, пусть и непропорционально малую. В свою очередь, претенденты, оставаясь в оппозиции к доминирующим игрокам, ведут себя прилично. Равным образом в политических коалициях нередко возникают конфликты и конкуренция. Группы в составе коалиции иногда полагают, что не получают причитающейся им доли вознаграждений. Также они могут считать, что их видение коалиции не принимается с должным уважением. Они способны попытаться перестроить коалицию, мобилизуя другой набор групп на основе нового оппозиционного представления о поле. Разумеется, на политику иерархии и коалиции также влияют размер групп и объём доступных им ресурсов. Идея о том, что поле организуется или как иерархия, или как коалиция, даёт более целостное представление о возможности установления порядка в поле. Таков ещё один новый элемент в нашем подходе.

Социальные навыки и экзистенциальная функция социального

Следующий новый элемент в нашем подходе — уникальная концепция специфичного для человека «социального навыка», опирающаяся на глубокое понимание того, что мы обозначаем термином «экзистенциальная функция социального» (*existential function of the social*). Это основание микроуровня занимает настолько центральное место в нашей теории, что его рассмотрению будет посвящена значительная часть главы 2. Сейчас же ограничимся самым общим введением в этот аспект теории.

Вопрос о том, какое место в конструировании социальной жизни следует отвести акторам, был одной из главных проблем в социальной теории на протяжении последних 20 лет [Honneth 1995; Fraser 2003; Jasper 2004; 2006]. С одной стороны, социологи склонны отводить определяющую роль культурным или структурным факторам, которые упрощают или затрудняют способность индивидов либо организованных групп активно воздействовать на свои жизненные шансы. С другой стороны, невозможно участвовать в социальной жизни и не поражаться тому, насколько сильно индивиды и группы могут влиять на происходящее с ними [Ganz 2000; 2009]. Социология часто декларирует интерес к изучению претендентов на изменения в обществе, анализу положения угнетённых и обездоленных. В сочетании со свойственным многим социологическим направлениям убеждением, что претенденты на изменения мало что могут исправить в своём положении, такая точка зрения ставит социологов в стеснённые условия — как в интеллектуальном, так и в политическом смысле. Задача нашего подхода — дать социологическое определение стратегических действий и увязать его с возможностью изменений в полях стратегических действий в разные моменты их развития.

В соответствии с одной из наших предшествующих работ [Fligstein 2001a], мы определяем стратегическое действие как попытку социальных акторов создавать и поддерживать социальные миры кооперацией с другими акторами. Стратегическое действие заключается в установлении контроля в заданных обстоятельствах [White 1992; Padgett, Ansell 1993]. Создание идентичностей, политических коалиций и интересов может быть мотивировано стремлением контролировать других акторов. Но выработка подобных договорённостей и обеспечение их исполнения требует от стратегического актора способности мыслить широко, не замыкаясь на своих обстоятельствах, и умения принять роль другого и приложить усилия к созданию общих миров и идентичностей [Jasper 2004; 2006].

Иначе говоря, концепция социального навыка делает акцент на том, что индивиды и коллективные акторы обладают высокоразвитой когнитивной способностью понимать других людей и иные обстоятельства, задавать рамки образа действия и побуждать других людей к действию в соответствии с более общими представлениями о мире и о самих себе [Snow et al. 1986; Snow, Benford 1988; Fligstein 2001a; Jasper 2004; 2006]. Умение выявлять, чётко формулировать или присваивать и продвигать подобные «экзистенциальные наборы» (*existential packages*) — социальный навык, составляющий основу культурно обусловленного или конструируемого измерения социального действия. Мы рассматриваем социальный навык как индивидуальное свойство и предполагаем, что оно в той или иной степени присуще всем людям, и, возможно, даже они наделены им по законам нормального распределения.

Действия актора, обладающего социальным навыком, зависят от его роли в конкретном поле стратегических действий. В устойчивых социальных мирах квалифицированные стратегические акторы из доминирующих групп заняты созданием и воспроизводством существующего положения дел. Им помогает набор общих смыслов, разделяемых другими акторами, который определяет идентичности и интересы этих стратегических акторов. Кроме того, в «институционализованных» социальных мирах подобные смыслы могут «приниматься как данность», и действия с готовностью совершаются исходя именно из этих смыслов. В формирующихся и неустановившихся полях стратегических действий перед квалифицированными стратегическими акторами стоит другая задача. В неустановившихся

ся полях стратегических действий квалифицированные социальные акторы могут выступить в роли институционального предпринимателя [DiMaggio 1988]. На первый план выходит их способность налаживать связи между группами, апеллируя к общим интересам и идентичностям. Такого рода умения приносят наибольший выигрыш в неорганизованных или неустойчивых полях стратегических действий, где акторы используют свой социальный навык, чтобы мобилизовать других, например — помогая им создать политическую коалицию, способную организовать данное поле, или привлечь недоступные другим ресурсы и организовать поле как иерархию [Ganz 2000; 2009].

Делая акцент на когнитивном, эмпатическом и коммуникативном измерениях социального навыка, мы стремимся подчеркнуть главное: акторы, совершающие стратегическое действие, должны уметь применить самые разные представления в интересубъективной манере для укрепления кооперации между другими акторами — добровольной или не очень [Fligstein 2001a]. Этот вид навыка позволяет акторам выйти за пределы индивидуальных или узкогрупповых интересов и принять роль другого как отправную точку для выработки более широкого и основанного на новом представлении о мире и новых общих идентичностях понимания коллективной жизни [Mead 1934].

Сделаем ещё одно весьма важное замечание о применении упомянутых социальных навыков. Почти все ранее предложенные подходы к стратегическому действию предполагали внимание в основном к различиям предпочтений и неравенству властных полномочий. Многое из сказанного в данной книге можно интерпретировать и в этом более узком прикладном ключе. Однако мы рассматриваем стратегическое действие как неразрывно связанное со свойственными человеку способностью и *потребностью* вырабатывать общие смыслы и идентичности, служащие реальной основой существования общества. Это не значит, что властные полномочия и отдельные предпочтения не имеют значения, однако наше стремление удовлетворить эти последние и осуществлять те первые всегда сопряжено с более общими вопросами смысла и идентичности. Более того, сами предпочтения берут начало в основных источниках смысла и идентичности нашей жизни. Мы разберём этот непростой вопрос в главе 2. Здесь же пока просто отметим, что наше представление о коллективном стратегическом действии опирается как на подход М. Вебера с акцентом на выработку смыслов и на подход Д. Мида с акцентом на эмпатии, так и на подчёркнуто инструментальный подход К. Маркса.

Внешняя среда поля

Как отмечалось ранее, многие теоретики представили свои описания порядков мезоуровня, которые мы называем полями стратегических действий. Однако почти все предыдущие исследования полей посвящены только внутреннему устройству этих порядков и описывают поля в основном как самодостаточные автономные миры. Следующий элемент, отличающий наш подход от других, следует из признания ключевой роли внешней среды, в которой укоренено всякое поле стратегических действий. В частности, мы рассматриваем все поля как укоренённые в сложном сплетении других полей. Описать природу этих «других полей» и их отношения к тому или иному полю стратегических действий помогут три пары дихотомических различий.

Первое различие — между *отдалёнными* и *смежными* полями. Смежные поля — это те поля стратегических действий, у которых с рассматриваемым полем установлены регулярные контакты и чьи действия обычно влияют на рассматриваемое поле. Отдалённые поля — те, связей с которыми практически нет и которые почти не влияют на рассматриваемое поле стратегических действий.

Второе различие — между *зависимыми* и *взаимозависимыми* полями. Здесь учитывается степень и направление влияния в отношениях между любыми двумя полями. Поле, которое преимущественно подвержено воздействию другого поля, называется *зависимым*. Источники зависимости могут быть

самыми разными, в том числе включать формальные юридические или бюрократические полномочия, ресурсную зависимость или физическую и военную силу.

Формальные бюрократические иерархии, вложенные одна в другую подобно матрёшке, воплощают первый из этих источников зависимости. В такие вертикально организованные системы включены все поля более низкого уровня, формально зависящие от всех систем более высокого уровня. Когда два связанных поля влияют друг на друга примерно в равной степени, их можно назвать состоящими в отношениях *взаимозависимости*. Нечего и говорить, что поля также могут быть *независимыми*, когда действия одного поля не влияют на другое. В действительности подавляющая часть полей стратегических действий такими и являются.

Наконец, третье различие — между *государственными* и *негосударственными* полями. Оно очевидно, но оттого не менее важно. В современном мире только государственные акторы обладают формальными полномочиями вмешиваться, устанавливать правила, да и в целом определять легитимность и жизнеспособность большинства негосударственных полей. Это даёт государствам весомый и в большинстве случаев превосходящий все прочие потенциал влияния на устойчивость большинства полей стратегических действий. Но государства сами являются набором из множества полей, отношения которых могут быть описаны как смежные или отдалённые и в случае смежного расположения — как *горизонтальные* или *вертикальные*. Таким образом, мы отвергаем распространённое представление о едином государстве-гегемоне. При ближайшем рассмотрении оказывается, что государства составлены из бесчисленного множества социальных порядков, динамика которых почти не отличима от прочих полей. Эта концепция государства как плотной системы взаимозависимых полей является ещё одной оригинальной составляющей нашей теории. Подробнее государства как совокупности полей будут рассмотрены в главе 3.

Вооружившись этими различиями, мы скорее осознаем сложность и возможные последствия связей, соединяющих любое поле стратегических действий с его внешней средой. Возьмём для примера подразделение фирмы, отвечающее за какой-либо продукт. Подразделение само по себе представляет собой поле, но оно также вертикально связано с более крупным полем всей фирмы и с другими подразделениями фирмы, с которыми оно рутинным образом конкурирует за ресурсы. Но пока мы перечислили только поля внутри фирмы, с которыми связано наше подразделение. В то же время подразделение встроено в сложное сплетение смежных полей, внешних по отношению к фирме: инвесторы, поставщики, клиенты, конкуренты и государственные регуляторы. Этот пример и перечисленные различия позволяют сделать простой вывод: наше понимание динамики поля и, в частности, потенциальных конфликтов и изменений в этом поле будет серьёзнейшим образом ограничено, если мы вслед за многими исследователями порядков мезоуровня не примем в расчёт ограничения (и возможности), которые создают для этих порядков их множественные связи с другими полями. Стабильность любого поля по большей части зависит от его отношений с другими полями. И хотя данное поле может войти в состояние конфликта в результате внутренних процессов, намного чаще «случаи оспаривания» возникают в результате изменений, проникающих со стороны ближайших государственных и (или) негосударственных полей.

Внешние шоки, мобилизация и зарождение противоборств

Главное теоретическое следствие взаимозависимости полей состоит в том, что именно среда поля составляет источник рутинного и непрерывного динамизма современного общества. Всякое значительное изменение в любом поле стратегических действий подобно кругам на воде от брошенного камня, оно распространяет волнение на все ближайшие поля. Это не значит, что все или хотя бы большинство волн выведут из равновесия другие поля. Изменения, как и камни, бывают разной величины. Лишь са-

мые грандиозные изменения могут создать волнение достаточной силы, чтобы стать реальной угрозой стабильности ближайших полей.

Хотя повторяющиеся моменты турбулентности создают для претендентов возможность улучшить позицию или даже изменить правила игры, в уже существующих полях доминирующие группы обычно занимают сильные и хорошо защищённые позиции и в состоянии противостоять давлению претендентов. Для начала они обычно намного лучше претендентов обеспечены ресурсами. Также они могут не почувствовать угрозы даже во время серьёзного дестабилизирующего шока, потому что претенденты не оспаривают устойчивость их власти. Наконец, доминирующие игроки обычно располагают поддержкой лояльных союзников в управленческих единицах — как внутри поля, так и в ближайших государственных и негосударственных полях. Обладая такими материальными, культурными и политическими ресурсами, доминирующие игроки занимают положение, обеспечивающее им выживание.

Тем не менее иногда этих преимуществ оказывается недостаточно, чтобы выстоять в «случаях оспаривания». В редких случаях масштаб волнений настолько велик (например, недавний кризис субстандартного ипотечного кредитования, которому мы уделим много внимания в главе 5), что в буквальном смысле навязывает кризисную ситуацию многим смежным полям, особенно находящимся в вертикально зависимых отношениях с рассматриваемым полем стратегических действий. Но обычно масштаб дестабилизирующих изменений не настолько велик, чтобы вызвать кризис. Какую именно угрозу породит то или иное изменение, зависит от многовариантного процесса мобилизации, показанного на рисунке 1. Этот процесс определяет способность к социальному конструированию и стратегическому действию, ключевую для нашего подхода.

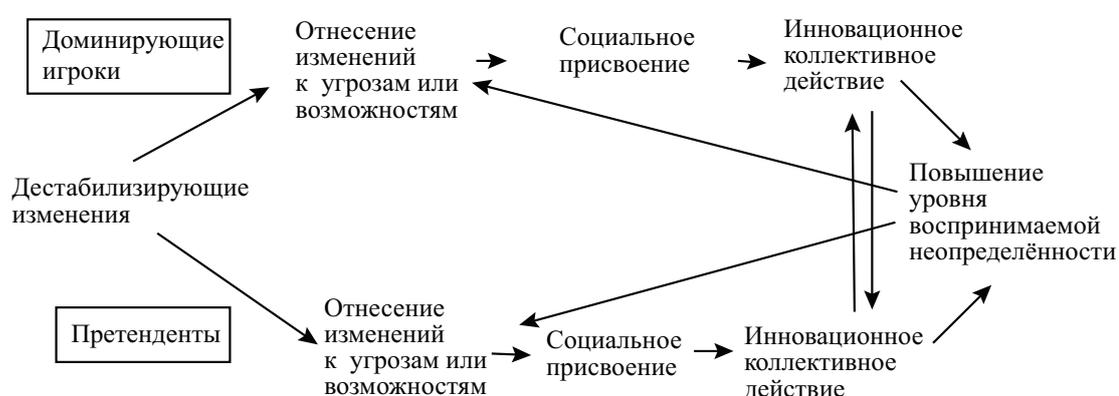


Рис. 1.

Процесс, описание которого показалось бы знакомым многим исследователям социальных движений [McAdam 1999; McAdam, Tarrow, Tilly 2001], состоит из трёх связанных механизмов. Первый из них — это *коллективное отнесение (attribution) происходящих изменений к угрозам или к возможностям*. Этот механизм даёт ответ на простой вопрос: как доминирующие игроки и претенденты интерпретируют процесс дестабилизирующих изменений? Если процесс не будет признан представляющим серьёзную угрозу (или создающим возможности) для реализации общих интересов, то он вряд ли вызовет в поле серьёзный кризис или «столкновение». Коллективное отнесение события к угрозам или возможностям само по себе не означает начала спора. Для этого должны произойти ещё два события. Во-первых, требуется, чтобы те, кто увидел в происходящем угрозу или возможность, располагали организационными ресурсами (социальное присвоение — *social appropriation*), необходимыми для мобилизации и поддержания действия. Во-вторых, отличительный признак любого эпизода оспаривания — усиление взаимодействия, включающее использование инновационных и ранее запретных форм коллективного действия (инновационное действие). Если претенденты даже в ситуации признания большинством

угрозы или возможности продолжают придерживаться «надлежащих каналов» и установленных правил предъявления притязаний, то кризис или столкновение, скорее всего, не возникнет.

Чтобы конкретизировать эту схему, приведём следующий пример: арест Розы Паркс в декабре 1955 г. за отказ уступить место белому мужчине в автобусе города Монтгомери едва ли предопределил наступивший впоследствии кризис. По большому счету, множество темнокожих и ранее подвергались арестам за подобные нарушения. Но в этот раз, возможно, из-за тесных связей Паркс с лидерами городского движения за гражданские права, арест был воспринят как возможность публично выступить против несправедливости в системе автобусного сообщения (событие было отнесено к возможностям). Но не этот, а два следующих шага превратили единичный арест в «эпизод оспаривания» и столкновение с очень значимыми последствиями. Убедив большинство темнокожих священников Монтгомери во время воскресной проповеди 4 декабря призвать прихожан выступить против ареста Паркс, местные лидеры борьбы за гражданские права успешно воспользовались в интересах нарождающегося движения возможностями церкви — самого значимого института в чёрной общине, который для многих темнокожих служит источником смысла их жизни и идентичности. Если бы лидеры решили опротестовать арест через традиционные каналы, кризиса не возникло бы. Именно решение предпринять инновационное действие, организовав символический однодневный бойкот автобусов, запустило последовавшее столкновение.

Ситуации столкновения

Эпизод оспаривания «может быть определён как период возникновения устойчивого взаимодействия противоборствующих сторон (*contentious interaction*) между <...> акторами [поля], использующими в отношении друг друга новые и инновационные формы действия» [McAdam 2007: 253]. Наряду с инновационным действием ситуации столкновения предполагают общее ощущение неопределённости и (или) кризиса правил и властных отношений, которым подчиняется поле. Если в поле уже есть явно выраженные доминирующие игроки и претенденты, мобилизация обеих групп может проходить чрезвычайно интенсивно. Ситуация может длиться до тех пор, пока сохраняется общее чувство неопределённости в отношении структуры и преобладающего порядка в поле. Разлитое в поле чувство неопределённости усиливает ощущение угрозы или возможности, которое в большей или меньшей степени обязывает все стороны конфликта продолжать борьбу. Эндрю Уолдер в книге о движении хунвейбинов в Пекине в 1966–1968 гг. предлагает примечательное описание именно такой ситуации столкновения [Walder 2009a]. Он убедительно показывает, что разрастание конфликта было вызвано не столько существовавшими ранее или даже возникшими в ходе конфликта интересами, сколько общим ощущением хаоса и неопределённости, которое вынуждало все стороны участвовать в каждом последующем витке борьбы, которая во многом имела реактивный характер.

В этом плане силы, порождающие столкновение, могут поддерживать сами себя (по крайней мере, какое-то время). Помимо общего чувства неопределённости, воспринимаемые угрозы и возможности изменяют состояние умов акторов поля: становятся заметными правила, которые ранее принимались как данность, оспариваются воспринимаемые преимущества, получаемые от исполнения этих правил, а также подрываются способы калькуляции, на которых до сих пор основывалось поле [McAdam, Scott 2005: 18–19]. Когда приверженность существующей структуре поля стратегических действий рушится, следует ожидать, что к стычке присоединятся новые акторы. В ответ на разгорающийся кризис доминирующие игроки (во всяком случае, первоначально) в попытке стабилизировать ситуацию апеллируют к *status quo*. В свою очередь, претенденты, скорее всего, первыми включатся в инновационное действие, почуяв возможность улучшить свою позицию в поле за счёт новых приёмов. Во время кризиса также вероятно появление и совершенно новых групп.

Одна из форм действия, неизбежно воспроизводимая во время ситуаций столкновения, — фрейминг [Goffman 1974; Snow et al. 1986; Benford, Snow 2000]. Все участники конфликта, порой включая акторов извне поля, предлагают и стремятся создать консенсус вокруг какой-то определённой концепции поля [Snow, Benford 1988; Fligstein 1996]. Доминирующие игроки могут упорствовать в своих попытках воссоздать старый порядок, часто прибегая к помощи внутренних для поля управленческих единиц и союзников в ближайших государственных полях. Навязывание *стабилизации* со стороны государственных акторов — частый, хотя и не всегда эффективный метод разрешения ситуации столкновения и или противоборства. Очень часто преимущества доминирующих групп — материальные, культурные, политические — оказываются достаточными, чтобы преодолеть кризис и восстановить порядок. Однако в редких случаях могут возобладать противостоящие логики. Это происходит, когда претендентам удаётся поддержать начатую мобилизацию и постепенно институционализировать новые практики и правила [DiMaggio 1991; McAdam, Tarrow, Tilly 2001]. Следуя описанному выше «микрооснованию», стоит отметить, что стремление разрешить кризис поля часто вызвано «экзистенциальными» мотивами, а не только сугубо практическими соображениями. Все акторы поля (даже те, кто намеревается выиграть от тяжёлого и продолжительного кризиса) в некоторой степени заинтересованы в восстановлении общего ощущения порядка и той экзистенциальной целостности, которая составляет первооснову всей социальной жизни. Отсюда следует важный практический вывод: изучая ситуации столкновения и в особенности последующую стабилизацию, исследователю стоит уделить «экзистенциальным» мотивам акторов (например, вопросам смысла, идентичности, выгорания и стресса) не меньше внимания, чем мотивам чисто практическим.

Стабилизация

По мере успешной мобилизации оппозиции или восстановления *status quo* доминирующими игроками и (или) их союзниками поле начинает двигаться к новому (или обновлённому) *институциональному устройству* со своими правилами и культурными нормами. Говорить о завершении кризиса в поле можно тогда, когда восстанавливается общее чувство порядка и определённости, снова складывается консенсус между доминирующими игроками и претендентами относительно друг друга [McAdam, Scott 2005: 18–19; Schneiberg, Soule 2005: 152–153].

Мы уже упоминали о роли государственных акторов в восстановлении порядка в поле, но в этом процессе также могут участвовать и другие внешние игроки. Как правило, смежные поля выступают источником дестабилизирующих шоков, порождают столкновения, но они же часто предлагают схемы стабилизации, позволяющие закончить столкновения. Когда правила поля не определены, акторы более восприимчивы к новым видениям и более склонны искать альтернативные решения. Смежные поля — легкодоступный и обычно пользующийся высоким доверием источник новых идей и практик. Так, социальные движения могут черпать идеи из других движений (внешний эффект) [Meyer, Whittier 1994] или от них могут отделяться новые движения [McAdam 1995], организации перенимают «легитимные» формы из других полей [Meyer, Rowan 1977; DiMaggio, Powell 1983: 151–152; Clemens 1993; 1996], судьи обосновывают новые трактовки законов с помощью аналогий [Epstein 1987].

Другие подходы

Развивая предложенный в этой книге подход, мы заимствовали элементы многих существующих теоретических концепций. Полезно отдать должное их авторам и указать на общие темы, но также необходимо выделить области, в которых мы добавляем новые идеи или выражаем несогласие и критикуем подходы других авторов. Наша цель — не принизить значение других подходов, а дополнить ранее проделанную обширную теоретическую работу. Мы рассматриваем свой подход не как синтез ранее

существовавших идей, а как новый взгляд на проблему, заимствующий некоторые элементы существующих теорий, но также многое к ним добавляющий. Наш подход призван разрешить ряд сложностей, с которыми сталкивается социология при изучении форм коллективного действия, и нам важно подчеркнуть этот факт. Один из способов это сделать — показать отличия нашего подхода от прочих; не ограничиваясь перечислением заимствований, продемонстрировать моменты, где наша теория обеспечивает продвижение вперёд — к целостной теории полей.

В ряде мест мы уже упоминали о значительных различиях нашей теории и альтернативных подходов. Но до сих пор не было подробного и системного разбора этих различий. В этом разделе мы рассмотрим некоторые из альтернатив, наиболее релевантных концепции социальной жизни как системы полей, и проследим степень близости части наших идей с идеями других крупных теорий и теоретиков. Затем мы укажем, чего не хватает в каждом из подходов и как наш подход может заполнить пробелы. Хотя все рассмотренные далее подходы содержат определённые элементы теории поля, ни один из них, на наш взгляд, не предлагает общую теорию социального порядка, способную охватить столь же разнообразный круг явлений как предложенная нами альтернатива. Мы кратко разберём подходы П. Бурдьё, Э. Гидденса, институциональной теории, сетевого анализа и теории социальных движений, укажем, что из них используем в своём подходе и как развиваем заложенные в них идеи.

Пьер Бурдьё

Очевидно значительное родство предложенного здесь подхода и теории П. Бурдьё. В ряду прочих исследователей Бурдьё может считаться родоначальником идеи поля как среды действия. Его теоретический аппарат — один из самых развитых (хотя и не самый развитый)². Чтобы охватить большее количество явлений, наш подход развивает как идеи теории полей, так идею действия. Мы не намерены излишне критиковать подход Бурдьё, но полагаем, что он мог бы разделить многие из наших доводов и с их помощью расширить охват и возможности своей теории поля.

Один из моментов, в котором наша теория развивает теорию полей и действия, — это последовательный акцент на роли коллективных акторов. Три главные концепции Бурдьё — габитус, капитал и поля. Почти все рассуждения об этих явлениях Бурдьё проводит на уровне индивидуальных акторов, помещённых в пределы полей [Bourdieu 1984; Bourdieu, Wacquant 1992]. Его мало занимает, как действуют коллективные акторы, или как кооперация и конкуренция между коллективными акторами меняют структуру полей (в качестве исключения см. работу Бурдьё «Правила искусства» [Bourdieu 1996]). В целом он мало что говорит об архитектуре рынков сверх общего утверждения, что рынки состоят из позиций, структура которых определяется относительной властью акторов. Он также не уделяет особого внимания отношениям между полями.

На то есть несколько взаимосвязанных причин. Отправные точки в классической социальной теории, с которых начинал Бурдьё, мало помогают в создании чего-либо в духе теории полей, поэтому в ходе работы над теорией капитала, габитуса и поля ему приходилось разведывать новую и неизведанную территорию. Он разработал относительно небольшой и гибкий набор идей, которые оказались способны эффективно направлять исследовательскую работу (обзор применения этих идей в американской социологии см.: [Sallaz, Zavisca 2007]). Главным вкладом Бурдьё в теорию стала концепция поля и соединение её с теорией действия. В числе проблем, которые он стремился решить, находилась одна очень значимая для социальной теории и близкая к сути нашего проекта: проблема агентов и структур.

² Джон Мартин, изучающий историю идеи полей, утверждает, что в социологии есть несколько теорий поля, каждая со своим видением сути проблемы [Martin 2009]. Нил Флигстин показывает, что немалую часть усилий нового институционализма в социологии, политической и экономической науке можно трактовать как поиск решения проблемы конструирования социальных порядков мезоуровня, то есть полей [Fligstein 2008b].

Бурдьё стремился отойти от традиционного противопоставления агентов и структур и показать важность и тех, и других для понимания действий акторов. Он не только одним из первых озвучил эти теоретические идеи, но и одним из первых применил их к эмпирическому исследованию конкретных кейсов. Как и следовало ожидать, в этих кейсах рассматривались преимущественно действия индивидов в полях.

Наша задача — развить эти аргументы и прочистить теоретические линзы, чтобы глубже изучать подобные явления. Наш подход расширяет объект исследования и привлекает идеи из других направлений. В результате акцента на *индивидуальном* действии в полях теория Бурдьё не лучшим образом осмысляет проблему *коллективного* действия (хотя и здесь среди его работ есть исключения, например, книга «Государственная знать» [Bourdieu 1998]). В его подходе акторы обычно занимают некоторую позицию в поле и попадают в поле, владея определённым видом капитала и обладая собственным габитусом, дающим им когнитивную рамку для интерпретации действий других участников поля. Внимание к индивидуальному уровню очень полезно. Но оно оставляет в тени очень важный аспект коллективной динамики полей. Нас же интересует, как люди сотрудничают, как группы достигают своих целей и как объяснить взаимодействие между группами. Стоит ли говорить, что для нас именно эта отправная точка, связанная со взаимодействиями, является ключевой.

В теории Бурдьё акторы обычно ориентированы только на себя, ими движет стремление отстоять свои интересы в пределах ограничений, заданных их позицией. Но теории поля следует уделять больше внимания роли согласованного действия, когда акторы не просто сосредоточены на собственном положении в поле, но ищут возможности сотрудничества с другими, принимая на себя роль других и придавая своим действиям такую форму, которая будет привлекательна для других участников поля. Мы рассматриваем эту коллективную динамику как дополнение к идее индивидуального действия, которая находится в центре концепции Бурдьё.

Одно из преимуществ нашего подхода состоит в том, что он признаёт равную ценность конкуренции и кооперации для анализа поля. Коллективное действие на базе кооперации определяется способностью акторов убедить других, что их видение проблем поля, а также идентичность, которую они предъявляют другим в ходе решения этих проблем, принесёт пользу всем участникам поля. Исследователи общественных движений и организаций часто изучают именно этот тип действия, потому что и тех и других интересуют прежде всего возникновение запроса на согласованное действие и его динамика. В этом одно из главных отличий подхода Бурдьё и его последователей от большинства исследователей полей в американской социологии.

Ещё одно отличие предлагаемого нами подхода от теории Бурдьё заключается в нашем интересе к возникновению и трансформации социальных пространств силами коллективных акторов. Большая часть работ Бурдьё нацелена на доказательство того, что поля существуют, что они задают многое в поведении акторов, акторы же довольствуются тем, что предлагают им системы. Бурдьё редко рассматривал возникновение новых полей и трансформацию тех, что уже существуют (снова не без исключений, таких как «Правила искусства» [Bourdieu 1996]). Одна из ценных наработок Бурдьё — мысль о том, что в момент возникновения сомнений в общепринятой точке зрения, которую он называл «докса», возникает по меньшей мере возможность трансформации или распада поля [Bourdieu 1977]. Но он слишком мало или почти ничего не сказал о том, как именно это происходит, как коллективные акторы создают новые идентичности и фреймы, необходимые для формирования новых полей или трансформации уже существующих. Полагаем, что в целом Бурдьё принял бы этот аспект нашей теории. Наш подход в явном виде обращается к теории социальных движений, чтобы понять механизмы возникновения поля и его трансформации, тем самым заполняя серьёзный пробел в теории поля.

Наконец, хотя Бурдьё отлично осознаёт взаимосвязанность полей, он, как правило, не стремится теоретизировать связи между полями и процессы, которые могут возникнуть в результате взаимодействия между ними (впрочем, работа «Государственная знать» предлагает ряд примечательных эмпирических примеров взаимозависимости полей [Bourdieu 1998]). В нашем подходе эти связи играют основополагающую роль для понимания стабильности и изменений в существующих полях. Их необходимо тщательно изучить и включить в теорию. Этой задаче целиком посвящена глава 4 данной книги.

Энтони Гидденс

Многие допущения о механизмах социальной жизни, изложенные в работах Энтони Гидденса, совпадают с допущениями в намеченном нами подходе. Теория структуриации Гидденса уделяет много внимания роли рефлексии акторов даже в самых рутинных процессах воспроизводства системы [Giddens 1979; 1984]. Гидденс также признаёт роль существующих структур и систем демонстрации силы в воспроизводстве социальной жизни. Он рассматривает социальные институты как совокупность правил и ресурсов. Правила — это образцы поведения, которым люди могут следовать в своей социальной жизни. Ресурсы Гидденс подразделяет на два типа: (1) ресурсы авторитета, которые определяют способность контролировать людей, и (2) аллокативные ресурсы, то есть способность контролировать материальные объекты.

Теория Гидденса использует рекурсивное понимание действий, ограничиваемых или становящихся возможными благодаря структурам, которые, в свою очередь, производятся и воспроизводятся благодаря действиям. Познания агентов о своём обществе направляют их действия, социальные структуры воспроизводятся действиями и, в свою очередь, укрепляют и поддерживают динамику действий. Гидденс определяет «онтологическую безопасность» как доверие людей к социальной структуре; повседневным действиям свойственна определённая предсказуемость, что обеспечивает социальную стабильность. Когда доверие людей к структуре исчезает, происходят социальные изменения. Акторы отказываются от нормативного способа действий и в зависимости от конкретного набора социальных факторов могут вызывать изменение социальной структуры. Возможность подобного созидющего действия обеспечивается взаимной связью структуры и действия. Таким образом, действие может вести как к воспроизводству, так и к трансформации общества.

Такой феноменологический взгляд на дуализм действия и структуры во многом родственен подходу Бурдьё и нашей точке зрения. Акторы стремятся производить и воспроизводить свои позиции в социальных структурах. Чтобы совершать свои ходы, они используют правила (например, правила поля), ресурсы (например, формы капитала) и своё понимание поля. Гидденс также предполагает, что в случае разрушения структур акторы могут переосмыслить свои миры и запустить социальные изменения.

Хотя мы находим такой подход привлекательным, он также представляется нам несколько туманным. Гидденс упускает из виду ряд важных элементов.

Во-первых, у него нет теории коллективного действия. Акторы размещаются в бесчисленных социальных структурах, внутри которых им предстоит действовать. Мотивы акторов, их фактические взаимоотношения и желание участвовать в коллективном действии ни разу не привлекли внимание Гидденса.

Во-вторых, Гидденсу недостаёт концепции арены социального действия, то есть концепции поля стратегических действий. Он предлагает намного более общую (и, мы сказали бы, более расплывчатую) идею социальной структуры. Его понимание правил и ресурсов как структуры затрудняет объяснение того, что именно определяет границы этих структур. Например, в теории полей принимается, что в поле всегда должно стоять что-то «на кону». Именно то, что в данном поле стоит «на кону», отличает

его от других полей и составляет предмет усилий акторов, стремящихся установить над ним контроль. Теория полей стратегических действий позволяет разобраться, кто является участниками поля, каковы их позиции и что они скорее всего будут делать. Она также подчёркивает, что действие социально и ориентировано на других. Понимая, что целью действия в данном поле может быть как кооперация, так и конкуренция, мы приближаемся к объяснению источника изменений в полях.

Отсутствие теории поля стратегических действий не позволяет Гидденсу преуспеть в осмыслении процессов, направляющих индивидуальное и коллективное действия в рамках поля. Теория полей стратегических действий даёт возможность оценить, в каком состоянии находится социальная структура мезоуровня — формирование, стабильность или трансформация. Без подобной теории непросто разобраться в действиях как индивидуальных, так и коллективных акторов. Наша теория полей стратегических действий определяет состояние поля, поэтому позволяет предвидеть возможное развитие событий. В формирующемся поле стратегических действий на передний план выходят вопросы о том, что происходит в поле, что в нём является ресурсом, кто и как будет создавать правила. Решаются проблемы коллективного действия, создания идентичностей и в целом оформления поля. Также наш подход обозначает источники социального изменения в полях. Прежде всего, связи между полями вызывают разрушение существующих полей или открывают новые возможности для организации поля. Наш тезис о том, что воспроизводство поля — не механический процесс, а результат серии взаимодействий, который не гарантирует точное повторение существующего порядка, объясняет ход частичных изменений в тех или иных полях. Теория полей стратегических действий даёт намного более эффективные аналитические инструменты для понимания, как возникают и меняются формы социальной жизни.

Институциональная теория

Наш подход многим обязан институциональной теории в политической науке и особенно в социологии. Институциональная теория в исследованиях организаций [Meyer, Rowan 1977; DiMaggio, Powell 1983; Scott, Meyer 1983] оперирует на том же мезоуровне, что и наш подход. Ричард Скотт и Джон Мейер используют термин «сектор» для обозначения полей как совокупности всех организаций, какие только могут повлиять на положение рассматриваемой организации [Scott, Meyer 1983]. Пол Димаджио и Уолтер Пауэлл начали с предложенного Скоттом и Мейером определения поля как совокупности всех заинтересованных акторов (*relevant actors*) и выделили три вида сил, направляющих организации в поле к схожим результатам, обозначили их как миметический и (или) подражательный, принудительный и нормативный изоморфизм. Они утверждают, что акторы организаций действуют в мирах неопределённости. Чтобы снизить неопределённость, акторы поддаются влиянию различных сил. Они могут следовать примеру успешной, по их мнению, организации. Также они могут последовать советам профессионалов или экспертов о том, что именно следует делать. Наконец, другие организации или правительство могут заставить их действовать в соответствии с определёнными ожиданиями. Эта идея породила плодотворное направление исследований распространения новых институтов в существующих полях. Мы многое перенимаем из этого подхода: внимание к полям и взаимное конституирование полей и акторов, которые в своих действиях принимают во внимание других акторов и стремятся выработать общее понимание того, что и как следует делать.

Но, признавая, что мы многим обязаны институциональному подходу, мы всё же усматриваем в нём две проблемы. Во-первых, институциональная теория — это на самом деле теория конформности в уже существующих полях. Ей не хватает теоретического основания для объяснения возникновения и трансформации полей. Институциональная теория по самой своей сути антагонистична понятию «действие». Акторы следуют правилам либо осознанно, через имитацию или по принуждению, либо неосознанно придерживаются неявной договорённости [DiMaggio 1988; Jepperson 1991]. Статью П. Димаджио «Interest and Agency in Institutional Theory» («Интерес и действие в институциональной теории»)

обычно упоминают как первоисточник идеи институциональных предпринимателей [DiMaggio 1988]. Но её главный посыл — констатация того, что институциональной теории не хватает теории действия, власти и конфликта. Димаджио потому и предлагает идею институционального предпринимателя, что хочет объяснить происходящее в поле во время его формирования или трансформации. Он предполагает, что изменение возможно лишь в том случае, если некто додумается сделать что-то новое и сумеет убедить других последовать его примеру. Но при всей своей полезности концепция институционального предпринимателя едва ли способна составить целостную теорию стабильности и изменения в полях. Димаджио не учитывает укоренённость полей стратегических действий в их внешней среде, поэтому не даёт глубокого структурного анализа видов разрушительных воздействий, которые обычно становятся катализаторами предпринимательского усилия. В итоге под видом теории действия мы получаем лишь немного завуалированную теорию «великого человека». Одним словом, чтобы институциональная теория по версии Мейера — Роузена и Димаджио — Пауэлла должным образом заработала, нужно дополнить соображения о стабильности и воспроизводстве теорией изменений, как предложено в данной работе.

Отсюда проистекает ещё одна проблема: институциональный подход серьёзно недооценивает роль власти в структурировании полей, в том числе устойчивых. Поля, по версии Мейера — Скотта и Димаджио — Пауэлла, не предусматривают наличия у акторов интересов, ресурсов или позиций, определяющих их возможный выигрыш. Акторы не маневрируют один вокруг другого, словно в игре, стремясь удержать или улучшить свою позицию, а просто следуют сценариям, предписывающим определённый ход действий. Данная проблема означает, что институциональной теории не только недостаёт теории появления нового и трансформации (что в общем-то согласуется с её основным посылом), но даже не удаётся объяснить частичные сдвиги в ходе непрекращающейся игры, которых стоит ожидать в случае изменения ситуации в поле или между полями.

Сетевой анализ

Идея использовать сетевой анализ для моделирования полей восходит к работе Димаджио и Пауэлла [DiMaggio, Powell 1983]. Есть много интересных исследований того, как сети задают форму отношений и перспективы укоренённых в них акторов. В этих исследованиях говорится, что сети могут быть источником информации [Davis, Diekmann, Tinsley 1994], ресурсной зависимости [Burt 1980], доверия [Uzzi 1996] или столкновения [Baker, Faulkner 1993]. В работе Пауэлла и его соавторов — одной из самых амбициозных попыток показать, как сети и альянсы формируют структуру всего поля, — вклад сетей во всё вышеперечисленное продемонстрирован на примере фирм в отрасли биотехнологий [Powell et al. 2005].

Однако при всех достоинствах сетевой анализ всё же не является теорией полей. Это прежде всего методология для моделирования различных аспектов отношений между акторами в поле. И хотя сетевой анализ может быть мощным инструментом для картографирования полей и особенно для отслеживания изменений в составе полей стратегических действий, он ничего не говорит о динамических процессах, определяющих форму поля. Безусловно, некоторые исследователи полей пытались теоретически осмыслить роль социальных связей или других качеств сетей в социальной динамике [Granovetter 1973; Burt 1992; Gould 1993], но, насколько нам известно, ничего подобного для теории полей сетевой подход не предложил.

С тем же ограничением при использовании сетевого анализа столкнулись теоретики социальных движений. Сетевой анализ составлял самую суть изучения социальных движений, но теория не поспевала за эмпирическими исследованиями. И хотя в этом направлении появилось впечатляющее множество работ, демонстрирующих значимость эффектов сети, особенно применительно к вовлечению в соци-

альные движения, до сих пор нет теоретического согласия в том, что именно в феномене сети объясняет сетевой эффект. Или, как несколько лет назад констатировала Флоренс Пасси, «сейчас мы знаем, что социальные связи важны для коллективного действия, но нам ещё предстоит теоретически объяснить <...> действительную роль сетей» [Passy 2003: 22].

Сетевой анализ может стать мощным подспорьем в изучении полей стратегических действий, но только как дополнение к более масштабной теории динамики поля. Картографирование структуры отношений в поле, каким бы замысловатым оно ни было, никогда не заменит глубокого анализа разделяемых (или оспариваемых) представлений, которые ложатся в основу и определяют форму поля стратегических действий. Иными словами, исследователь должен предоставить теоретическое обоснование того, почему изучаемые взаимоотношения (например, сети) имеют значение в конкретном контексте. Если поле в самом деле представляет собой арену, на которой, как предполагает наш подход, в стремлении получить преимущество сталкиваются индивиды, группы и организации, то внутренняя логика полей прописана не в структуре сети, а в культурно обусловленных концепциях власти, привилегий, ресурсов, правил и т. д., определяющих форму активности в данном поле стратегических действий.

В завершение приведём простой пример, показывающий разницу формального анализа сетей и предложенного подхода. Сторонники сетевого анализа достигли небывалого совершенства в эмпирическом картографировании исторических изменений в структуре поля. При этом изменения в отношениях между акторами в сети принято интерпретировать как содержательно значимые в поле. Если какая-либо совокупность отношений исчезает или возникает, это трактуется как напрямую измеренный случай значимого изменения в поле. Однако, не зная, как эти изменения воспринимают претенденты и доминирующие игроки поля, исследователь не может оценить наверняка их значимость, поэтому, например, изменение в отношениях между акторами будет означать для одного из них улучшение позиции в поле, но для поля в целом ничего значимого не произойдёт. В то же время в иных обстоятельствах возвышение одного актора способно стать предвестником колоссальных перемен в структуре всего поля стратегических действий. Проблема в том, что методика сетевого анализа, описывающая изменение лишь позиции этого одного актора, не скажет, какой из двух исходов реализуется. Только соединив мастерство сетевого анализа в выявлении структур с вниманием к смыслу изменений для всех заинтересованных акторов поля, мы увидим, приведёт ли некое изменение в сетевой структуре к последствиям для всего поля.

Теория социальных движений

Последний подход, который мы рассмотрим, — это теория социальных движений³. В намеченных выше элементах нашего подхода нетрудно заметить, что многое в нашей теории взято из исследований социальных движений. Ряд ключевых понятий (фрейминг, политические возможности, разрушение и урегулирование, ситуации противоборств, доминирующие игроки и претенденты) напрямую заимствованы из теории социальных движений. В то же время предложенная здесь теоретическая рамка охватывает намного более широкий круг явлений, чем теория социальных движений, а также отличается от неё в ряде других важнейших аспектов. Начнём с того, что в отличие от описанных выше организационных подходов, теория социальных движений никогда не ориентировалась на понятие «поле». Далее, как следует из самого названия, изучение социальных движений — очень специализированное, «движениецентричное» научное направление [Walder 2009b; McAdam, Boudet 2012], тогда как предложенная здесь теория подчёркивает особую важность взаимодействия не только акторов внутри поля, но и между полем и средой, в которой оно укоренено. Наконец, если сторонникам институционального

³ На самом деле, было предложено несколько разных теорий социальных движений (например, теория коллективного поведения, теория новых социальных движений). В данном случае термин «теория социальных движений» используется для обозначения получившего наибольшее распространение в последние 20 лет подхода на основе концепций *мобилизации ресурсов, политического процесса и теории фрейминга*.

подхода лучше удавалось объяснение источников стабильности и воспроизводства, то исследователи социальных движений ожидаемо преуспели в объяснении динамики конфликтов и изменений. Соответственно теория социальных движений очень немного говорит о процессах, которые обеспечивают стабильность и порядок в полях стратегических действий. Напротив, цель предложенного здесь подхода — объяснить процессы возникновения, стабильности, а также трансформации поля.

Каждое из рассмотренных выше научных направлений подмечает один из важных аспектов функционирования полей стратегических действий. Тот факт, что исследователи разных направлений нашли точки соприкосновения и заимствовали элементы теорий друг друга, означает переключку их идей. Однако все эти альтернативные подходы не смогли распознать своё глубинное теоретическое родство. Теория полей стратегических действий — намного более масштабный подход, который позволит понять, как производятся, поддерживаются и распадаются социальные порядки мезоуровня. Наш краткий обзор показывает, что каждый из подходов, не заметив глубинный уровень конвергенции идей, предложил неполную картину организации социальной жизни.

Заключение

Одна из сквозных тем социологии — существование влиятельных социальных институтов и структур, чрезвычайно устойчивых к изменениям. «Жадные» институты, классовые структуры, корпорации — все они рассматриваются как устойчивые структуры, противостоящие изменениям даже в самые турбулентные времена. Капиталисты всегда побеждают, государственное всегда сильнее негосударственного, а социальные движения в большинстве случаев обречены на провал. Мы полагаем, что такое представление в лучшем случае неполно, в худшем — вводит в заблуждение. Поля стратегических действий представляют собой повторяющиеся игры. Даже в стабильных полях игра никогда не прекращается, и навыки претендентов и (или) дестабилизирующие изменения в ближайших полях могут сделать доминирующих игроков уязвимыми и воспрепятствовать воспроизводству поля. Но и в других случаях правила, состав и структура поля всегда остаются предметом игры. Воспроизводство поля может быть нормой, однако его всегда сопровождают рутинное маневрирование в поиске лучшей позиции и постепенные изменения. С появлением новых и исчезновением прежних акторов правила меняются и отношения доминирующих игроков и претендентов пересматриваются. Подобные частичные корректировки свойственны почти всем полям, даже самым устойчивым.

Этот вид постепенных изменений отличается от более редких, но всё же достаточно распространённых ситуаций возникновения и трансформации поля, когда меняется сам порядок. Внезапно появляются новые поля, прежние поля трансформируются или вовсе разрушаются и исчезают. Динамика этих процессов иная. Доминирующие игроки борются за выживание, возникают новые или усиливаются уже присутствующие в поле претенденты. Именно в такие моменты становятся заметны новые идентичности и новые разделяемые смыслы, которые начинают задают новые интересы, создавая необычные и инновационные социальные формы. Но независимо от вида изменений перед коллективными стратегическими акторами стоит задача организовать свои группы, мотивировать их участников и организовать действие против других групп. В спокойные времена структурные позиции акторов во многом предопределяют их судьбу. Когда правила, ресурсы и политические альянсы устроены к выгоде доминирующих игроков, квалифицированным социальным акторам в группах, претендующих на власть, придётся стараться изо всех сил, чтобы выжить или улучшить свою позицию. Квалифицированные стратегические акторы в доминирующих группах, заручившиеся поддержкой внутренних управленческих единиц и союзников в ближайших государственных полях, используют существующие правила и ресурсы, чтобы воспроизвести свои преимущества. Но когда ресурсы и правила «возвращаются в игру», а существующий порядок расшатывается, квалифицированные социальные акторы будут вести ожесточённую борьбу за возможность создать альтернативный порядок.

Остальная часть книги посвящена подробному изложению этой теории. В главе 2 мы сформулируем микрооснование теории, замахнувшись на фундаментальное теоретическое осмысление с учётом природы современного человека и базовых способностей людей к коммуникации и (или) взаимодействию. В главе 3 перейдём с микро- на макроуровень. Как отмечалось ранее, все остальные подходы к изучению полей, на наш взгляд, чересчур «полецетричны». Они занимаются только внутренней динамикой в полях стратегических действий. Нам это тоже важно, однако, по нашему убеждению, чтобы по-настоящему понять поле и происходящее с ним, начинать следует с последовательного определения его места в сложном сплетении внешних полей (государственных и негосударственных), с которыми оно связано. Да и само различие внутреннего и внешнего представляется довольно надуманным. Точнее будет сказать, что внутреннее и внешнее существуют в сложной взаимосвязи, задающей возможности для возникновения, стабильности и изменения поля. В главе 4 мы увязываем макродинамику с вопросами изменения и стабильности в полях.

В главе 5 концептуальная схема применяется к подробному разбору двух кейсов. Наша цель — с помощью этой схемы понять явления, которые на первый взгляд не имеют ничего общего. Мы иллюстрируем принципы своего подхода, предлагая новую трактовку революционных сдвигов в борьбе за гражданские права в Соединённых Штатах в XX веке как истории разрушения национального поля расовой политики, вызванного дестабилизирующими изменениями в трёх ближайших полях. Для контраста на роль второго кейса мы выбрали исследование рынка ипотечных кредитов в США — от его формирования в 1960-х гг. до пика 1990-х гг. и падения в 2000-х. Надеемся, что глава 5 убедительно продемонстрирует аналитическую пользу от осмысления этих кейсов в терминах полей. В главе 6 мы обращаемся к методологическим аспектам теории, предлагая прикладную схему для всякого, кто захочет применить наш подход для изучения конкретного поля стратегических действий. В завершающей книге главе 7 мы подводим итоги и акцентируем внимание на самых важных идеях и выводах предложенной в этой книге теории.

Литература

Abend G. 2008. The Meaning of 'Theory'. *Sociological Theory*. 26 (2): 173–199.

Alexander J. et al. (eds) 1987. *The Micro-Macro Link*. Berkeley; Los Angeles: University of California Press.

Armstrong E. 2002. *Forging Gay Identities: Organizing Sexuality in San Francisco, 1950–1994*. Chicago: University of Chicago Press.

Baker W., Faulkner R. 1993. The Social Organization of Conspiracy: Illegal Networks in the Heavy Electrical Equipment Industry. *American Sociological Review*. 58 (6): 837–860.

Benford R. Snow D. 2000. Framing Processes and Social Movements: An Overview and Assessment. *Annual Review of Sociology*. 26: 611–639.

Binder A. 2002. *Contentious Curricula: Afrocentrism and Creationism in American Public Schools*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Bourdieu P. 1977. *Outline of a Theory of Practice*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.

Bourdieu P. 1984. *Distinction: A Social Critique of the Judgement of Taste*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

- Bourdieu P. 1996. *The Rules of Art: Genesis and Structure of the Literary Field*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- Bourdieu P. 1998. *The State Nobility: Elite Schools in the Field of Power*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- Bourdieu P., Wacquant L. 1992. *An Invitation to Reflexive Sociology*. Chicago: University of Chicago Press.
- Brown L., Fox J. 1998. Accountability within Transnational Coalitions. In: Fox J., Brown L. (eds) *The Struggle for Accountability: The World Bank, NGOs, and Grassroots Movements*. Cambridge, MA: MIT Press; 439–484.
- Burt R. 1980. Cooptive Corporate Actor Networks: A Reconsideration of Interlocking Directorates Involving American Manufacturing. *Administrative Science Quarterly*. 25 (4): 557–582.
- Burt R. 1992. *Structural Holes: The Social Structure of Competition*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Campbell J. 2005. Where Do We Stand? Common Mechanisms in Organizations and Social Movements Research. In: Davis G. et al. (eds) *Social Movements and Organization Theory*. Cambridge, UK: Cambridge University Press; 41–68.
- Clemens E. 1993. Organizational Repertoires and Institutional Change: Women's Groups and the Transformation of U.S. Politics, 1890–1920. *American Journal of Sociology*. 98 (4): 755–798.
- Clemens E. 1996. Organizational Form as Frame: Collective Identity and Political Strategy in the American Labor Movement, 1880–1920. In: McAdam D., McCarthy J. D., Zald M. (eds) *Comparative Perspectives on Social Movements: Political Opportunities, Mobilizing Structures, and Cultural Framings*. Cambridge, UK: Cambridge University Press; 205–226.
- Clemens E. 1997. *The People's Lobby: Organizational Innovation and the Rise of Interest Group Politics in the United States, 1890–1925*. Chicago: University of Chicago Press.
- Clemens E., Minkoff D. 2004. Beyond the Iron Law: Rethinking the Place of Organizations in Social Movement Research. In: Snow D., Soule S., Kriesi H. (eds) *The Blackwell Companion to Social Movements*. Malden, MA: Blackwell; 155–170.
- Coleman J. 1986. Social Theory, Social Research, and a Theory of Action. *American Journal of Sociology*. 91 (6): 1309–1335.
- Creed W. E. D. 2003. Voice Lessons: Tempered Radicalism and the Use of Voice and Silence. *Journal of Management Studies* 40 (6): 1503–1536.
- Cress D. 1997. Nonprofit Incorporation among Movements of the Poor: Pathways and Consequences for Homeless Social Movement Organizations. *The Sociological Quarterly*. 38 (2): 343–360.
- Davis G., Diekmann K., Tinsley C. 1994. The Decline and Fall of the Conglomerate Firm in the 1980s: The Deinstitutionalization of an Organizational Form. *American Sociological Review*. 59 (4): 547–570.

- Davis G., McAdam D. 2000. Corporations, Classes, and Social Movements after Managerialism. *Research in Organizational Behavior*. 22: 193–236.
- Davis G. et al. (eds) 2005. *Social Movements and Organization Theory*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Davis G., Thompson T. 1994. A Social Movement Perspective on Corporate Control. *Administrative Science Quarterly*. 39 (2): 141–173.
- DiMaggio P. 1986. Structural Analysis of Organizational Fields: A Blockmodel Approach. *Research in Organizational Behavior*. 8: 335–370.
- DiMaggio P. 1988. Interest and Agency in Institutional Theory. In: Zucker L. (ed.) *Institutional Patterns and Organizations: Culture and Environment*. Cambridge, MA: Ballinger Publishing; 3–21.
- DiMaggio P. 1991. Constructing an Organizational Field as a Professional Project: US Art Museums, 1920–1940. In: Powell W., DiMaggio P. (eds) *The New Institutionalism in Organizational Analysis*. Chicago: University of Chicago Press; 267–292.
- DiMaggio P., Powell W. 1983. The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields. *American Sociological Review*. 48 (2): 147–160. См. также рус. перев.: Димаджио П., Пауэлл У. 2000. Новый взгляд на «железную клетку»: институциональный изоморфизм и коллективная рациональность в организационных полях. *Экономическая социология*. 11 (1): 34–56. URL: https://ecsoc.hse.ru/data/2011/12/08/1208204985/ecsoc_t11_n1.pdf#page=34
- Dobbin F. 1994. *Forging Industrial Policy: The United States, Britain, and France in the Railway Age*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Dobbin F., Sutton J. 1998. The Strength of a Weak State: The Rights Revolution and the Rise of Human Resources Management Divisions. *American Journal of Sociology*. 104 (2): 441–476.
- Emirbayer M., Johnson V. 2008. Bourdieu and Organizational Analysis. *Theory and Society*. 37: 1–44. URL: <https://doi.org/10.1007/s11186-007-9052-y>
- Epstein S. 1987. Gay Politics, Ethnic Identity: The Limits of Social Constructionism. *Socialist Review*. 93/94: 9–54.
- Evans P., Rueschemeyer D., Skocpol T. (eds) 1985. *Bringing the State Back In*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Fligstein N. 1981. *Going North: Migration of Blacks and Whites from the South, 1900–1950*. New York: Academic Press.
- Fligstein N. 1985. The Spread of the Multidivisional Form among Large Firms, 1919–1979. *American Sociological Review*. 50 (3): 377–391.
- Fligstein N. 1987. The Intraorganizational Power Struggle: Rise of Finance Personnel to Top Leadership in Large Corporations, 1919–1979. *American Sociological Review*. 52 (1): 44–58.

- Fligstein N. 1990. *The Transformation of Corporate Control*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Fligstein N. 1996. Markets as Politics: A Political-Cultural Approach to Market Institutions. *American Sociological Review*. 61 (4): 656–673. См. также рус. перев.: Флигстин Н. 2004. Рынки как политика: политико-культурный подход к рыночным институтам. В сб.: Радаев В. В. (сост.; науч. ред.) *Западная экономическая социология: хрестоматия современной классики*. М.: РОССПЭН; 185-210; то же: *Экономическая социология*. 2003. 4 (1): 45–63. URL: https://ecsoc.hse.ru/data/2011/12/08/1208204951/ecsoc_t4_n1.pdf#page=45
- Fligstein N. 2001a. Social Skill and the Theory of Fields. *Sociological Theory*. 19 (2): 105–125.
- Fligstein N. 2001b. *The Architecture of Markets: An Economic Sociology of Twenty-First-Century Capitalist Societies*. Princeton, NJ: Princeton University Press. См. также рус. перев.: Флигстин Н. 2013. *Архитектура рынков: экономическая социология капиталистических обществ XXI века*. М.: Изд. дом ВШЭ.
- Fligstein N. 2008a. *Euroclash: The EU, European Identity and the Future of Europe*. Oxford: Oxford University Press.
- Fligstein N. 2008b. Fields, Power, and Social Skill: A Critical Analysis of the New Institutionalisms. *International Public Management Review*. 9 (1): 227–252.
- Fraser N. 2003. *The Radical Imagination: Between Redistribution and Recognition*. Frankfurt: Springer.
- Friedland R., Alford R. 1991. Bringing Society Back in Symbols, Practices, and Institutional Contradictions. In: Powell W., DiMaggio P. (eds) *The New Institutionalism in Organizational Analysis*. Chicago: University of Chicago Press; 232–263.
- Gamson W. 1975. *The Strategy of Social Protest*. Homewood, IL: Dorsey Press.
- Ganz M. 2000. Resources and Resourcefulness: Strategic Capacity in the Unionization of California Agriculture, 1959–1966. *American Journal of Sociology*. 105 (4): 1003–1062.
- Ganz M. 2009. *Why David Sometimes Wins: Leadership, Organization, and Strategy in the California Farm Worker Movement*. Oxford: Oxford University Press.
- Giddens A. 1979. *Central Problems in Social Theory: Action, Structure, and Contradiction in Social Analysis*. Berkeley: University of California Press.
- Giddens A. 1984. *The Constitution of Society: Outline of the Theory of Structuration*. Berkeley: University of California Press.
- Giddens A. 1990. *The Consequences of Modernity*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- Goffman E. 1959. *The Presentation of Self in Everyday Life*. Garden City, NY: Doubleday.
- Goffman E. 1963. *Stigma: Notes on the Management of Spoiled Identity*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Goffman E. 1974. *Frame Analysis: An Essay on the Organization of Experience*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

- Goldstone J. 2004. More Social Movements or Fewer? Beyond Political Opportunity Structures to Relational Fields. *Theory and Society*. 33 (3-4): 333–365.
- Gould R. 1991. Multiple Networks and Mobilization in the Paris Commune, 1871. *American Sociological Review*. 56 (6): 716–729.
- Gould R. 1993. Collective Action and Network Structure. *American Sociological Review*. 58 (2): 182–196.
- Granovetter M. 1973. The Strength of Weak Ties. *American Journal of Sociology*. 78 (6): 1360–1380. См. также рус. перев.: Грановеттер М. 2009. Сила слабых связей. *Экономическая социология*. 10 (4): 31–50. URL: https://ecsoc.hse.ru/data/2011/12/08/1208204981/ecsoc_t10_n4.pdf#page=31
- Haveman H. A., Rao H. 1997. Structuring a Theory of Moral Sentiments: Institutional and Organizational Coevolution in the Early Th rift Industry. *American Journal of Sociology*. 102 (6): 1606–1651.
- Honneth A. 1995. *The Struggle for Recognition: The Moral Grammar of Social Conflicts*. Cambridge, MA: Polity Press.
- Jasper J. 2004. A Strategic Approach to Collective Action: Looking for Agency in Social-Movement Choices. *Mobilization*. 9 (1): 1–16.
- Jasper J. 2006. *Getting Your Way: Strategic Dilemmas in the Real World*. Chicago: University of Chicago Press.
- Jenkins J. C., Eckert C. 1986. Channeling Black Insurgency: Elite Patronage and Professional Social Movement Organizations in the Development of the Black Movement. *American Sociological Review*. 51 (6): 812–829.
- Jepperson R. 1991. Institutions, Institutional Effects, and Institutionalism. In: Powell W., DiMaggio P. (eds) *The New Institutionalism in Organizational Analysis*. Chicago: University of Chicago Press; 143–163.
- Kurzman C. 1998. Organizational Opportunity and Social Movement Mobilization: A Comparative Analysis of Four Religious Movements. *Mobilization*. 3 (1): 23–49.
- Laumann E., Knoke D. 1987. *The Organizational State: Social Choice in National Policy Domains*. Madison: University of Wisconsin Press.
- Lounsbury M., Ventresca M., Hirsch P. 2003. Social Movements, Field Frames, and Industry Emergence: A Cultural-Political Perspective on U.S. Recycling. *Socio-Economic Review*. 1 (1): 71–104.
- Mahoney J., Thelen K. (eds) 2009. *Explaining Institutional Change: Ambiguity, Agency, and Power*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Martin J. L. 2003. What Is Field Theory? *American Journal of Sociology*. 109 (1): 1–49.
- Martin J. L. 2009. *Social Structures*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Meyer J., Rowan B. 1977. Institutionalized Organizations: Formal Structure as Myth and Ceremony. *American Journal of Sociology*. 83 (2): 340–363. См. также рус. перев.: Мейер Д., Роуэн Б. 2011. Институцио-

нализированные организации: формальная структура как миф и церемониал. *Экономическая социология*. 12 (1): 43–67. URL: https://ecsoc.hse.ru/data/2011/12/08/1259551850/ecsoc_t12_n1.pdf#page=43

- Meyer D., Whittier N. 1994. Social Movement Spillover. *Social Problems*. 41 (2): 277–298.
- McAdam D. 1988. *Freedom Summer*. New York: Oxford University Press.
- McAdam D. 1995. ‘Initiator’ and ‘Spin-off’ Movements: Diffusion Processes in Protest Cycles. In: Traugott M. (ed.) *Repertoires and Cycles of Collective Action*. Durham, NC: Duke University Press; 217–239.
- McAdam D. 1999. *Political Process and the Development of Black Insurgency, 1930–1970*. 2nd ed. Chicago: University of Chicago Press.
- McAdam D. 2007. Legacies of Anti-Americanism: A Sociological Perspective. In: Katzenstein P., Keohane R. (eds) *Anti-Americanisms in World Politics*. Ithaca, NY: Cornell University Press; 251–269.
- McAdam D., Boudet H. 2012. *Putting Movements in Their Place: Explaining Variation in Community Response to the Siting of Energy Projects*. New York: Cambridge University Press.
- McAdam D., Scott W. R. 2005. Organizations and Movements. In: Davis G. et al. (eds) *Social Movements and Organization Theory*. Cambridge, UK: Cambridge University Press; 4–40.
- McAdam D., Tarrow S., Tilly C. 2001. *Dynamics of Contention*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- McCammon H. 2001. Stirring Up Suffrage Sentiment: The Formation of the State Woman Suffrage Organizations, 1866–1914. *Social Forces*. 80 (2): 449–480.
- McCarthy J. D., Zald M. 1973. *The Trend of Social Movements in America: Professionalization and Resource Mobilization*. Morristown, NJ: General Learning Press.
- McCarthy J. D., Zald M. 1977. Resource Mobilization and Social Movements: A Partial Theory. *American Journal of Sociology*. 82 (6): 1212–1241.
- Mead G. H. 1934. *Mind, Self, and Society*. Chicago: University of Chicago Press.
- Minkoff D. 1995. *Organizing for Equality: The Evolution of Women’s and Racial-Ethnic Organizations in America, 1955–1985*. New Brunswick, NJ: Rutgers University Press
- Moore K., Hala N. 2002. Organizing Identity: The Creation of Science for the People. In: Lounsbury M., Ventresca M. J. (eds) *Social Structure and Organizations Revisited*. Book series: Research in the Sociology of Organizations. 19. Bradford, UK: Emerald Group; 309–335.
- Morrill C., Zald M., Rao H. 2003. Covert Political Conflict in Organizations: Challenges from Below. *Annual Review of Sociology*. 29: 391–415.
- Padgett J., Ansell C. 1993. Robust Action and the Rise of the Medici, 1400–1434. *American Journal of Sociology*. 98 (6): 1259–1319.
- Passy F. 2003. Social Networks Matter. But How? In: Diani M., McAdam D. (eds) *Social Movements and Networks: Relational Approaches to Collective Action*. Oxford: Oxford University Press; 21–48.

- Powell W., DiMaggio P. (eds) 1991. *The New Institutionalism in Organizational Analysis*. Chicago: University of Chicago Press.
- Powell W. et al. 2005. Network Dynamics and Field Evolution: The Growth of Interorganizational Collaboration in the Life Sciences. *American Journal of Sociology*. 110 (4): 1132–1205.
- Rao H. 2009. *Market Rebels: How Activists Make or Break Radical Innovations*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Rao H., Morrill C., Zald M. 2000. Power Plays: How Social Movements and Collective Action Create New Organizational Forms. *Research in Organizational Behavior*. 22: 237–281.
- Rosenberg H. 1958. *Bureaucracy, Aristocracy, and Autocracy: The Prussian Experience, 1660–1815*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Sabatier P. (ed.) 2007. *Theories of the Policy Process*. Boulder, CO: Westview Press.
- Sallaz J., Zavisca J. 2007. Bourdieu in American Sociology, 1980–2004. *Annual Review of Sociology*. 33: 21–41.
- Scharpf F. 1997. *Games Real Actors Play: Actor-Centered Institutionalism in Policy Research*. Boulder, CO: Westview Press.
- Schneiberg M., Soule S. 2005. Institutionalization as a Contested, Multilevel Process: The Case of Rate Regulation in American Fire Insurance. In: Davis G. et al. (eds) *Social Movements and Organization Theory*. Cambridge, UK: Cambridge University Press; 122–160.
- Scott W. R. 2001. *Institutions and Organizations*. 2nd ed. Thousand Oaks, CA: SAGE.
- Scott W. R., Meyer J. 1983. The Organization of Societal Sectors. In: Meyer J., Scott W. R. (eds) *Organizational Environments: Ritual and Rationality*. Beverly Hills, CA: SAGE; 129–153.
- Sewell W. 1992. A Theory of Structure: Duality, Agency, and Transformation. *American Journal of Sociology*. 98 (1): 1–29.
- Smith J. 2002. Bridging Global Divides? Strategic Framing and Solidarity in Transnational Social Movement Organizations. *International Sociology*. 17 (4): 505–528.
- Snow D., Benford R. 1988. Ideology, Frame Resonance, and Participant Mobilization. In: Klandermans B., Kriesi H., Tarrow S. (eds) *From Structure to Action: Comparing Social Movement Research Across Cultures*. Book series: International Social Movement Research. 1. Greenwich, CT: JAI Press; 197–218.
- Snow D. et al. 1986. Frame Alignment Processes, Micromobilization, and Movement Participation. *American Sociological Review*. 51 (4): 464–481.
- Steinmo S., Thelen K., Longstreth F. (eds) 1992. *Structuring Politics: Historical Institutionalism in Comparative Analysis*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Strang D., Soule S. 1998. Diffusion in Organizations and Social Movements: From Hybrid Corn to Poison Pills. *Annual Review of Sociology*. 24: 265–290.

- Stryker R. 1994. Rules, Resources, and Legitimacy Processes: Some Implications for Social Conflict, Order, and Change. *American Journal of Sociology*. 99 (4): 847–910.
- Swaminathan A., Wade J. 2001. Social Movement Theory and the Evolution of New Organizational Forms. In: Schoonhoven C. B., Romanelli E. (eds) *The Entrepreneurship Dynamic: Origins of Entrepreneurship and the Evolution of Industries*. Stanford, CA: Stanford University Press; 286–313.
- Tarrow S. 2011. *Power in Movement: Social Movements and Contentious Politics*. 3rd ed. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Tilly C. 1978. *From Mobilization to Revolution*. Reading, MA: Addison-Wesley.
- Uzzi B. 1996. The Sources and Consequences of Embeddedness for the Economic Performance of Organizations: The Network Effect. *American Sociological Review*. 61 (4): 674–698. См. также рус. перев.: Уцци Б. 2007. Источники и последствия укоренённости для экономической эффективности организаций: влияние сетей. *Экономическая социология*. 8 (3): 44–60 (URL: https://ecsoc.hse.ru/data/2011/12/08/1208204937/ecsoc_t8_n3.pdf#page=44); 8 (4): 43–59 (URL: https://ecsoc.hse.ru/data/2011/12/08/1208204942/ecsoc_t8_n4.pdf#page=43); см. то же: Радаев В. В., Добрякова М. С. (отв. ред.) *Анализ рынков в современной экономической социологии*. М.: Изд. дом ВШЭ; 208–252.
- Wagner-Pacifici R. 2000. *Theorizing the Standoff: Contingency in Action*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Walder A. 2009a. *Fractured Rebellion: The Beijing Red Guard Movement*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Walder A. 2009b. Political Sociology and Social Movements. *Annual Review of Sociology*. 35: 393–412.
- Weber K., Rao H., Thomas L. G. 2009. From Streets to Suites: How the Anti-Biotech Movement Affected German Pharmaceutical Firms. *American Sociological Review*. 74 (1): 106–127.
- White H. 1992. *Identity and Control: A Structural Theory of Social Action*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

NEW TRANSLATIONS

Neil Fligstein, Doug McAdam

A Theory of Fields (Excerpt)

FLIGSTEIN, Neil — Professor, Department of Sociology, University of California. Address: 410 Social Sciences Building, Berkeley, CA 94720-1980, USA.

Email: fligst@berkeley.edu

MCADAM, Doug — The Ray Lyman Wilbur Professor of Sociology, Stanford University and the former Director of the Center for Advanced Study in the Behavioral Sciences. Address: 450 Jane Stanford Way, Stanford, CA 94305-2047, USA.

Email: mcadam@stanford.edu

Abstract

The central goal of this book is to explicate an integrated theory that explains how stability and change are achieved by social actors in circumscribed social arenas. The theory rests on a view that sees strategic action fields, which can be defined as mesolevel social orders, as the basic structural building blocks of modern political/organizational life in the economy, civil society, and the state. In constructing a new perspective, the authors draw upon the rich body of integrative scholarship produced by economic sociologists, institutional theorists in both sociology and political science, and social movement scholars.

The *Journal of Economic Sociology* is pleased to publish the first chapter, “The Gist of It.” In this chapter, the authors sketch the basic features of this perspective in some detail, differentiating the new elements from the old, including Bourdieu, Giddens, institutional theory, network analysis, and social movement theory.

Keywords: new institutionalism; theory of fields; strategic action; social structuration; social order; social changes.

References

- Abend G. (2008) The Meaning of ‘Theory’. *Sociological Theory*, vol. 26, no 2, pp. 173–199.
- Alexander J., Giesen B., Münch R., Smelser N. (eds) (1987) *The Micro-Macro Link*, Berkeley: University of California Press.
- Armstrong E. (2002) *Forging Gay Identities: Organizing Sexuality in San Francisco, 1950–1994*, Chicago: University of Chicago Press.
- Baker W., Faulkner R. (1993) The Social Organization of Conspiracy: Illegal Networks in the Heavy Electrical Equipment Industry. *American Sociological Review*, vol. 58, no 6, pp. 837–860.
- Benford R., Snow D. (2000) Framing Processes and Social Movements: An Overview and Assessment. *Annual Review of Sociology*, vol. 26, pp. 611–639.
- Binder A. (2002) *Contentious Curricula: Afrocentrism and Creationism in American Public Schools*, Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Bourdieu P. (1977) *Outline of a Theory of Practice*, Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Bourdieu P. (1984) *Distinction: A Social Critique of the Judgement of Taste*, Cambridge, MA: Harvard University Press.

- Bourdieu P. (1996) *The Rules of Art: Genesis and Structure of the Literary Field*, Stanford, CA: Stanford University Press.
- Bourdieu P. (1998) *The State Nobility: Elite Schools in the Field of Power*, Stanford, CA: Stanford University Press.
- Bourdieu P., Wacquant L. (1992) *An Invitation to Reflexive Sociology*, Chicago: University of Chicago Press.
- Brown L., Fox J. (1998) Accountability within Transnational Coalitions. *The Struggle for Accountability: The World Bank, NGOs, and Grassroots Movements* (eds. J. Fox, L. Brown), Cambridge, MA: MIT Press, pp. 439–484.
- Burt R. (1980) Cooptive Corporate Actor Networks: A Reconsideration of Interlocking Directorates Involving American Manufacturing. *Administrative Science Quarterly*, vol. 25, no 4, pp. 557–582.
- Burt R. (1992) *Structural Holes: The Social Structure of Competition*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Campbell J. (2005) Where Do We Stand? Common Mechanisms in Organizations and Social Movements Research. *Social Movements and Organization Theory* (eds. G. Davis, D. McAdam, W. R. Scott, M. Zald), Cambridge, UK: Cambridge University Press, pp. 41–68.
- Clemens E. (1993) Organizational Repertoires and Institutional Change: Women's Groups and the Transformation of U.S. Politics, 1890–1920. *American Journal of Sociology*, vol. 98, no 4, pp. 755–798.
- Clemens E. (1996) Organizational Form as Frame: Collective Identity and Political Strategy in the American Labor Movement, 1880–1920. *Comparative Perspectives on Social Movements: Political Opportunities, Mobilizing Structures, and Cultural Framings* (eds. D. McAdam, J. D. McCarthy, M. Zald), Cambridge, UK: Cambridge University Press, pp. 205–226.
- Clemens E. (1997) *The People's Lobby: Organizational Innovation and the Rise of Interest Group Politics in the United States, 1890–1925*, Chicago: University of Chicago Press.
- Clemens E., Minkoff D. (2004) Beyond the Iron Law: Rethinking the Place of Organizations in Social Movement Research. *The Blackwell Companion to Social Movements* (eds. D. Snow, S. Soule, H. Kriesi), Malden, MA: Blackwell, pp. 155–170.
- Coleman J. (1986) Social Theory, Social Research, and a Theory of Action. *American Journal of Sociology*, vol. 91, no 6, pp. 1309–1335.
- Creed W. E. D. (2003) Voice Lessons: Tempered Radicalism and the Use of Voice and Silence. *Journal of Management Studies*, vol. 40, no 6, pp. 1503–1536.
- Cress D. (1997) Nonprofit Incorporation among Movements of the Poor: Pathways and Consequences for Homeless Social Movement Organizations. *The Sociological Quarterly*, vol. 38, no 2, pp. 343–360.
- Davis G., Diekmann K., Tinsley C. (1994) The Decline and Fall of the Conglomerate Firm in the 1980s: The Deinstitutionalization of an Organizational Form. *American Sociological Review*, vol. 59, no 4, pp. 547–570.

- Davis G., McAdam D. (2000) Corporations, Classes, and Social Movements after Managerialism. *Research in Organizational Behavior*, vol. 22, pp. 193–236.
- Davis G., McAdam D., Scott W. R., Zald M. (eds) (2005) *Social Movements and Organization Theory*, Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Davis G., Thompson T. (1994) A Social Movement Perspective on Corporate Control. *Administrative Science Quarterly*, vol. 39, no 2, pp. 141–173.
- DiMaggio P. (1986) Structural Analysis of Organizational Fields: A Blockmodel Approach. *Research in Organizational Behavior*, vol. 8, pp. 335–370.
- DiMaggio P. (1988) Interest and Agency in Institutional Theory. *Institutional Patterns and Organizations: Culture and Environment* (ed. L. Zucker), Cambridge, MA: Ballinger Publishing, pp. 3–21.
- DiMaggio P. (1991) Constructing an Organizational Field as a Professional Project: US Art Museums, 1920–1940. *The New Institutionalism in Organizational Analysis* (eds. W. Powell, P. DiMaggio), Chicago: University of Chicago Press, pp. 267–292.
- DiMaggio P., Powell W. (1983) The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields. *American Sociological Review*, vol. 48, no 2, pp. 147–160.
- Dobbin F. (1994) *Forging Industrial Policy: The United States, Britain, and France in the Railway Age*, Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Dobbin F., Sutton J. (1998) The Strength of a Weak State: The Rights Revolution and the Rise of Human Resources Management Divisions. *American Journal of Sociology*, vol. 104, no 2, pp. 441–476.
- Emirbayer M., Johnson V. (2008) Bourdieu and Organizational Analysis. *Theory and Society*, vol. 37, pp. 1–44. Available at: <https://doi.org/10.1007/s11186-007-9052-y> (accessed 3 January 2022).
- Epstein S. (1987) Gay Politics, Ethnic Identity: The Limits of Social Constructionism. *Socialist Review*, vol. 93/94, pp. 9–54.
- Evans P., Rueschemeyer D., Skocpol T. (eds) (1985) *Bringing the State Back In*, Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Fligstein N. (1981) *Going North: Migration of Blacks and Whites from the South, 1900–1950*, New York: Academic Press.
- Fligstein N. (1985) The Spread of the Multidivisional Form among Large Firms, 1919–1979. *American Sociological Review*, vol. 50, no 3, pp. 377–391.
- Fligstein N. (1987) The Intraorganizational Power Struggle: Rise of Finance Personnel to Top Leadership in Large Corporations, 1919–1979. *American Sociological Review*, vol. 52, no 1, pp. 44–58.
- Fligstein N. (1990) *The Transformation of Corporate Control*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Fligstein N. (1996) Markets as Politics: A Political–Cultural Approach to Market Institutions. *American Sociological Review*, vol. 61, no 4, pp. 656–673

- Fligstein N. (2001a) Social Skill and the Theory of Fields. *Sociological Theory*, vol. 19, no 2, pp. 105–125.
- Fligstein N. (2001b) *The Architecture of Markets: An Economic Sociology of Twenty-First-Century Capitalist Societies*, Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Fligstein N. (2008a) *Euroclash: The EU, European Identity and the Future of Europe*, Oxford: Oxford University Press.
- Fligstein N. (2008b) Fields, Power, and Social Skill: A Critical Analysis of the New Institutionalisms. *International Public Management Review*, vol. 9, no 1, pp. 227–252.
- Fraser N. (2003) *The Radical Imagination: Between Redistribution and Recognition*, Frankfurt: Springer.
- Friedland R., Alford R. (1991) Bringing Society Back In: Symbols, Practices, and Institutional Contradictions. *The New Institutionalism in Organizational Analysis* (eds. W. Powell, P. DiMaggio), Chicago: University of Chicago Press, pp. 232–263.
- Gamson W. (1975) *The Strategy of Social Protest*, Homewood, IL: Dorsey Press.
- Ganz M. (2000) Resources and Resourcefulness: Strategic Capacity in the Unionization of California Agriculture, 1959–1966. *American Journal of Sociology*, vol. 105, no 4, pp. 1003–1062.
- Ganz M. (2009) *Why David Sometimes Wins: Leadership, Organization, and Strategy in the California Farm Worker Movement*, Oxford: Oxford University Press.
- Giddens A. (1979) *Central Problems in Social Theory: Action, Structure, and Contradiction in Social Analysis*, Berkeley: University of California Press.
- Giddens A. (1984) *The Constitution of Society: Outline of the Theory of Structuration*, Berkeley: University of California Press.
- Giddens A. (1990) *The Consequences of Modernity*, Stanford, CA: Stanford University Press.
- Goffman E. (1959) *The Presentation of Self in Everyday Life*, Garden City, NY: Doubleday.
- Goffman E. (1963) *Stigma: Notes on the Management of Spoiled Identity*, Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Goffman E. (1974) *Frame Analysis: An Essay on the Organization of Experience*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Goldstone J. (2004) More Social Movements or Fewer? Beyond Political Opportunity Structures to Relational Fields. *Theory and Society*, vol. 33, no 3-4, pp. 333–365.
- Gould R. (1991) Multiple Networks and Mobilization in the Paris Commune, 1871. *American Sociological Review*, vol. 56, no 6, pp. 716–729.
- Gould R. (1993) Collective Action and Network Structure. *American Sociological Review*, vol. 58, no 2, pp. 182–196.

- Granovetter M. (1973) The Strength of Weak Ties. *American Journal of Sociology*, vol. 78, no 6, pp. 1360–1380.
- Haveman H. A., Rao H. (1997) Structuring a Theory of Moral Sentiments: Institutional and Organizational Coevolution in the Early Thrift Industry. *American Journal of Sociology*, vol. 102, no 6, pp. 1606–1651.
- Honneth A. (1995) *The Struggle for Recognition: The Moral Grammar of Social Conflicts*, Cambridge, MA: Polity Press.
- Jasper J. (2004) A Strategic Approach to Collective Action: Looking for Agency in Social-Movement Choices. *Mobilization*, vol. 9, no 1, pp. 1–16.
- Jasper J. (2006) *Getting Your Way: Strategic Dilemmas in the Real World*, Chicago: University of Chicago Press.
- Jenkins J. C., Eckert C. (1986) Channeling Black Insurgency: Elite Patronage and Professional Social Movement Organizations in the Development of the Black Movement. *American Sociological Review*, vol. 51, no 6, pp. 812–829.
- Jepperson R. (1991) Institutions, Institutional Effects, and Institutionalism. *The New Institutionalism in Organizational Analysis* (eds. W. Powell, P. DiMaggio), Chicago: University of Chicago Press, pp. 143–163.
- Kurzman C. (1998) Organizational Opportunity and Social Movement Mobilization: A Comparative Analysis of Four Religious Movements. *Mobilization*, vol. 3, no 1, pp. 23–49.
- Laumann E., Knoke D. (1987) *The Organizational State: Social Choice in National Policy Domains*, Madison: University of Wisconsin Press.
- Lounsbury M., Ventresca M., Hirsch P. (2003) Social Movements, Field Frames, and Industry Emergence: A Cultural-Political Perspective on U.S. Recycling. *Socio-Economic Review*, vol. 1, no 1, pp. 71–104.
- Mahoney J., Thelen K. (eds) (2009) *Explaining Institutional Change: Ambiguity, Agency, and Power*, Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Martin J. L. (2003) What Is Field Theory? *American Journal of Sociology*, vol. 109, no 1, pp. 1–49.
- Martin J. L. (2009) *Social Structures*, Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Meyer J., Rowan B. (1977) Institutionalized Organizations: Formal Structure as Myth and Ceremony. *American Journal of Sociology*, vol. 83, no 2, pp. 340–363.
- Meyer D., Whittier N. (1994) Social Movement Spillover. *Social Problems*, vol. 41, no 2, pp. 277–298.
- McAdam D. (1988) *Freedom Summer*, New York: Oxford University Press.
- McAdam D. (1995) ‘Initiator’ and ‘Spin-off’ Movements: Diffusion Processes in Protest Cycles. *Repertoires and Cycles of Collective Action* (ed. M. Traugott), Durham, NC: Duke University Press, pp. 217–239.

- McAdam D. (1999) *Political Process and the Development of Black Insurgency, 1930–1970*. 2nd ed., Chicago: University of Chicago Press.
- McAdam D. (2007) Legacies of Anti-Americanism: A Sociological Perspective. *Anti-Americanisms in World Politics* (eds. P. Katzenstein, R. Keohane), Ithaca, NY: Cornell University Press, pp. 251–269.
- McAdam D., Boudet (2012) *Putting Movements in Their Place: Explaining Variation in Community Response to the Siting of Energy Projects*, New York: Cambridge University Press.
- McAdam D., Scott W. R. (2005) Organizations and Movements. *Social Movements and Organization Theory* (eds. G. Davis, D. McAdam, W. R. Scott, M. Zald), Cambridge, UK: Cambridge University Press, pp. 4–40.
- McAdam D., Tarrow S., Tilly C. (2001) *Dynamics of Contention*, Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- McCammon H. (2001) Stirring Up Suffrage Sentiment: The Formation of the State Woman Suffrage Organizations, 1866–1914. *Social Forces*, vol. 80, no 2, pp. 449–480.
- McCarthy J. D., Zald M. (1973) *The Trend of Social Movements in America: Professionalization and Resource Mobilization*, Morristown, NJ: General Learning Press.
- McCarthy J. D., Zald M. (1977) Resource Mobilization and Social Movements: A Partial Theory. *American Journal of Sociology*, vol. 82, no 6, pp. 1212–1241.
- Mead G. H. (1934) *Mind, Self, and Society*, Chicago: University of Chicago Press.
- Minkoff D. (1995) *Organizing for Equality: The Evolution of Women's and Racial-Ethnic Organizations in America, 1955–1985*, New Brunswick, NJ: Rutgers University Press.
- Moore K., Hala N. (2002) Organizing Identity: The Creation of Science for the People. *Social Structure and Organizations Revisited* (eds. M. Lounsbury, M. J. Ventresca). Book series: Research in the Sociology of Organizations, vol. 19, Bradford, UK: Emerald Group, pp. 309–335.
- Morrill C., Zald M., Rao H. (2003) Covert Political Conflict in Organizations: Challenges from Below. *Annual Review of Sociology*, vol. 29, pp. 391–415.
- Padgett J., Ansell C. (1993) Robust Action and the Rise of the Medici, 1400–1434. *American Journal of Sociology*, vol. 98, no 6, pp. 1259–1319.
- Passy F. (2003) Social Networks Matter. But How? *Social Movements and Networks: Relational Approaches to Collective Action* (eds. M. Diani, D. McAdam), Oxford: Oxford University Press, pp. 21–48.
- Powell W., DiMaggio P. (eds) (1991) *The New Institutionalism in Organizational Analysis*, Chicago: University of Chicago Press.
- Powell W., White D., Koput K., Owen-Smith J. (2005) Network Dynamics and Field Evolution: The Growth of Interorganizational Collaboration in the Life Sciences. *American Journal of Sociology*, vol. 110, no 4, pp. 1132–1205.

- Rao H. (2009) *Market Rebels: How Activists Make or Break Radical Innovations*, Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Rao H., Morrill C., Zald M. (2000) Power Plays: How Social Movements and Collective Action Create New Organizational Forms. *Research in Organizational Behavior*, vol. 22, pp. 237–281.
- Rosenberg H. (1958) *Bureaucracy, Aristocracy, and Autocracy: The Prussian Experience, 1660–1815*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Sabatier P. (ed.) (2007) *Theories of the Policy Process*, Boulder, CO: Westview Press.
- Sallaz J., Zavisca J. (2007) Bourdieu in American Sociology, 1980–2004. *Annual Review of Sociology*, vol. 33, pp. 21–41.
- Scharpf F. (1997) *Games Real Actors Play: Actor-Centered Institutionalism in Policy Research*, Boulder, CO: Westview Press.
- Schneiberg M., Soule S. (2005) Institutionalization as a Contested, Multilevel Process: The Case of Rate Regulation in American Fire Insurance. *Social Movements and Organization Theory* (eds. G. Davis, D. McAdam, W. R. Scott, M. Zald), Cambridge, UK: Cambridge University Press, pp. 122–160.
- Scott W. R. (2001) *Institutions and Organizations*. 2nd ed., Thousand Oaks, CA: SAGE.
- Scott W. R., Meyer J. (1983) The Organization of Societal Sectors. *Organizational Environments: Ritual and Rationality* (eds. J. Meyer, W. R. Scott), Beverly Hills, CA: SAGE, pp. 129–153.
- Sewell W. (1992) A Theory of Structure: Duality, Agency, and Transformation. *American Journal of Sociology*, vol. 98, no 1, pp. 1–29.
- Smith J. (2002) Bridging Global Divides? Strategic Framing and Solidarity in Transnational Social Movement Organizations. *International Sociology*, vol. 17, no 4, pp. 505–528.
- Snow D., Benford R. (1988) Ideology, Frame Resonance, and Participant Mobilization. *From Structure to Action: Comparing Social Movement Research Across Cultures*. Book series: International Social Movement Research, vol. 1 (eds. B. Klandermans, H. Kriesi, S. Tarrow), Greenwich, CT: JAI Press, pp. 197–218.
- Snow D., Rochford E. B., Worden S., Benford R. (1986) Frame Alignment Processes, Micromobilization, and Movement Participation. *American Sociological Review*, vol. 51, no 4, pp. 464–481.
- Steinmo S., Thelen K., Longstreth F. (eds) (1992) *Structuring Politics: Historical Institutionalism in Comparative Analysis*, Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Strang D., Soule S. (1998) Diffusion in Organizations and Social Movements: From Hybrid Corn to Poison Pills. *Annual Review of Sociology*, vol. 24, pp. 265–290.
- Stryker R. (1994) Rules, Resources, and Legitimacy Processes: Some Implications for Social Conflict, Order, and Change. *American Journal of Sociology*, vol. 99, no 4, pp. 847–910.

- Swaminathan A., Wade J. (2001) Social Movement Theory and the Evolution of New Organizational Forms. *The Entrepreneurship Dynamic: Origins of Entrepreneurship and the Evolution of Industries* (eds. C. B. Schoonhoven, E. Romanelli), Stanford, CA: Stanford University Press, pp. 286–313.
- Tarrow S. (2011) *Power in Movement: Social Movements and Contentious Politics*. 3rd ed., Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Tilly C. (1978) *From Mobilization to Revolution*, Reading, MA: Addison-Wesley.
- Uzzi B. (1996) The Sources and Consequences of Embeddedness for the Economic Performance of Organizations: The Network Effect. *American Sociological Review*, vol. 61, no 4, pp. 674–698.
- Wagner-Pacifici R. (2000) *Theorizing the Standoff: Contingency in Action*, Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Walder A. (2009a) *Fractured Rebellion: The Beijing Red Guard Movement*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Walder A. (2009b) Political Sociology and Social Movements. *Annual Review of Sociology*, vol. 35, pp. 393–412.
- Weber K., Rao H., Thomas L. G. (2009) From Streets to Suites: How the Anti-Biotech Movement Affected German Pharmaceutical Firms. *American Sociological Review*, vol. 74, no 1, pp. 106–127.
- White H. (1992) *Identity and Control: A Structural Theory of Social Action*, Princeton, NJ: Princeton University Press.

Received: November 1, 2021

Citation: Fligstein N., McAdam D. 2022. Teoriya poley [A Theory of Fields (Excerpt)]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 23, no 1, pp. 60–100. doi: [10.17323/1726-3247-2022-1-60-100](https://doi.org/10.17323/1726-3247-2022-1-60-100) (in Russian).

РАСШИРЕНИЕ ГРАНИЦ

А. Л. Лукьянова

Самозанятость, вторичная занятость и неравенство трудовых доходов в России (2000–2014 гг.)¹



ЛУКЬЯНОВА Анна

Львовна — кандидат экономических наук, старший научный сотрудник, Центр трудовых исследований, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики». Адрес: 110100, Россия, г. Москва, ул. Мясницкая, д. 20.

Email: alukyanova@hse.ru

В данной работе с использованием данных РМЭЗ ВШЭ за 2000–2014 гг. рассматривается эволюция различных источников трудовых доходов — занятости по найму, самозанятости, вторичной занятости и нерегулярных приработков. Состав доходов с точки зрения их источников отражает использование различных стратегий адаптации к экономическим шокам, институциональным изменениям и технологическим инновациям, он также может указывать на сегментацию и наличие барьеров на рынке труда. Проведённый анализ актуален в контексте дискуссий о прекаризации занятости и шире в контексте эволюции представлений социологов о социально-классовой структуре, когда модель стандартных трудовых отношений вытесняется гибкими и неустойчивыми формами найма и нестандартной занятостью.

В 2000–2014 гг. произошло существенное увеличение важности занятости по найму на единственной работе как в составе рабочей силы, так и с точки зрения вклада в общую сумму трудовых доходов. Одновременно наблюдалось сокращение масштабов вторичной занятости и распространённости нерегулярных приработков, что свидетельствует о стабилизации социальной структуры. Результаты показывают, что доходы из дополнительных источников и общие трудовые доходы распределены менее равномерно, чем заработные платы по основному месту работы. С перечисленными изменениями в структуре занятости связано около 7–8% сокращения неравенства в трудовых доходах, что превышает вклад изменений в образовательной структуре или вклад старения рабочей силы. Вторичная занятость сохраняет свою роль источника социальной дифференциации, несмотря на значительное сокращение её масштабов.

Ключевые слова: неравенство трудовых доходов; самозанятость; вторичная занятость; нерегулярная занятость; социальная дифференциация; безусловная квантильная регрессия.

Введение

Дифференциация заработков на российском рынке труда является довольно хорошо изученной темой [Лукьянова 2011; Calvo, Lopez-Calva,

¹ Статья подготовлена в рамках гранта, предоставленного Министерством науки и высшего образования Российской Федерации (№ соглашения о предоставлении гранта: 075-15-2020-928). Автор признателен К. Абаноквой за полезные советы и комментарии.

Posadas 2015; Гимпельсон et al. 2017]. При этом изучение неравенства трудовых доходов обычно ограничивается анализом заработных плат наемного персонала по основному месту работы. Этот подход не даёт полной картины неравенства на рынке труда. Во-первых, он исключает большие категории людей, для которых рынок труда является основным или важным источником дохода; это прежде всего самозанятые и работники с нерегулярными приработками. Вместе с тем из-за недостаточного внимания в исследованиях к определениям нередко складывается ситуация, когда занятые по найму и самозанятые смешиваются в одну категорию. Во-вторых, при акценте на основном месте работы игнорируется часть доходов, получаемых на рынке труда за счет занятости на нескольких рабочих местах.

В данной работе мы рассмотрим все места работы и все источники трудовых доходов: занятость по найму, самозанятость, вторичную занятость и нерегулярные приработки. Полный охват трудовых доходов и разных групп занятых улучшит понимание того, как функционируют рыночные и социальные механизмы на рынке труда и как отражается взаимодействие этих механизмов на распределении трудовых доходов. Состав доходов с точки зрения их источников может отражать использование различных стратегий адаптации к экономическим шокам, институциональным изменениям и технологическим инновациям; он также может указывать на существование определённых барьеров на рынке труда. Этот анализ актуален в контексте дискуссий о прекаризации занятости и шире — в контексте эволюции представлений социологов о социально-классовой структуре, когда модель стандартных трудовых отношений вытесняется гибкими и неустойчивыми формами найма и нестандартной занятостью [Тощенко 2020].

Настоящее исследование базируется на двух блоках литературы. Прежде всего, это работы по вторичной занятости. Во многих странах (в частности, в Германии, Франции, Нидерландах) отмечалось заметное увеличение доли работников, имеющих дополнительную занятость, особенно в последнее десятилетие [Glavin 2020; Klinger, Weber 2020; Conen, Beer 2021]. Этот тренд обычно связывается с ослаблением роли профсоюзов, ростом платформенной экономики, а также с институциональными реформами в сфере налогообложения и регулирования рынка труда, приведшими к расширению возможностей нестандартной и неполной занятости [Tazhitdinova 2020]. Исследования вторичной занятости показывают, что её основной причиной являются низкая заработная плата и ограничения на продолжительность рабочего времени по основному месту работы. Если это так и за дополнительную работу берутся низкооплачиваемые работники, то увеличение лиц, имеющих такую работу, должно вести к снижению дифференциации трудовых доходов и, как следствие, к снижению социальной дифференциации. Однако мотивы вторичной занятости не ограничиваются увеличением размеров доходов. Среди неденежных мотивов в литературе указываются профессиональная самореализация, желание иметь «портфель» различных работ, поиск новых знакомств для возможной смены профессии или места работы («растянутая мобильность»), а также попытка открыть свой бизнес.

Исследования по вторичной занятости, выполненные на российских данных, немногочисленны и касаются прежде всего её масштабов и мотивов. Они не затрагивают влияния вторичной занятости на неравенство. Вклад этого источника в неравенство может быть достаточно велик, поскольку вторичная занятость охватывает значительную часть работников. Согласно расчётам по данным Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения (РМЭЗ ВШЭ), в 1990-х гг. 9–12% населения помимо основной имели вторую работу: 4–5% — постоянную; 6–8% — нерегулярные приработки [Рощин, Разумова 2002]. По данным ВЦИОМа, в 1993–2013 гг. доля населения, имеющего вторую работу или занятие, приносящее дополнительный доход, колебалась в пределах 8–17% [Перова 2016]. Исследования показывают, что денежная мотивация является основной причиной вторичной занятости для российских работников, особенно если речь идёт о нерегулярных подработках [Рощин, Разумова 2002]. С начала 1990-х гг. вторичная занятость активно используется российскими работниками в качестве стратегии временной адаптации к экономическим шокам и неопределённости. До-

полнительная занятость позволяет сглаживать вариацию заработков и защищаться от рисков непостоянства доходов по основному месту работы [Guariglia, Kim 2006], поэтому участие во вторичной занятости чрезвычайно нестабильно во времени, а её пики связаны с эпизодами задержек заработной платы [Desai, Idson 2000]. Работники, имеющие вторичную занятость, чаще сталкиваются с проявлениями нестандартной занятости (неполное рабочее время, срочные контракты, неформальность) и социальной незащищённости по основному месту работы, поэтому дополнительная работа может рассматриваться и как реакция на прекаризацию основной работы [Кученкова 2019]. Перечисленные факторы позволяют ожидать, что вторичная занятость будет выступать фактором сокращения неравенства. Вместе с тем почасовые ставки заработной платы на дополнительной работе выше, чем на основной [Foley 1997; Рошин, Разумова 2002], а вероятность наличия второй работы выше у мужчин, городских жителей, работников с высшим образованием и более молодых работников, то есть в группах работников с высоким зарплатным потенциалом [Guariglia, Kim 2004]. Вторичная занятость используется как механизм растянутой мобильности. Г. Л. Бессокирная, А. Л. Темницкий отмечают, что персоналу, имеющему дополнительную занятость, меньше свойствен страх потери работы и больше — высокий уровень потенциальной текучести [Бессокирная, Темницкий 1999]. Наличие второй работы положительно коррелирует с вероятностью фактической смены работы [Кученкова 2019; Guariglia, Kim 2004], что в российских условиях часто ведет к росту доходов, а бизнес каждого четвёртого нового самозанятого вырос из его дополнительной работы [Guariglia, Kim 2004]. В подобной ситуации доходы от вторичной занятости могут быть выше у высокооплачиваемых индивидов и способствовать росту неравенства. К тому же значительная часть вторичной занятости является неформальной даже среди работников с высокими заработками [Kim 2002; Guariglia, Kim 2006], что само по себе предполагает большую вариацию доходов от этого вида деятельности. Таким образом, вторичная занятость становится фактором социальной дифференциации [Бессокирная, Темницкий 1999].

В качестве ещё одного источника дохода мы рассматриваем доходы от самозанятости. Сложность изучения самозанятости связана с её двойственным характером [Hamilton 2000; Levine, Rubinstein 2017]. С одной стороны, самозанятыми являются успешные фрилансеры и владельцы, управляющие прибыльными предприятиями, но их численность достаточно мала. И если в западных странах эта категория самозанятых — достаточно устойчивая группа в силу своей привязки к семейному бизнесу и фермерской деятельности, то в России она лишена этой традиции, поэтому может быть гораздо менее стабильной. С другой стороны, основная масса самозанятых — это занятые по договорам гражданско-правового характера (ГПХ), фермеры и индивидуальные предприниматели, работающие в одиночку либо с привлечением членов семьи или одного-двух наёмных работников. Для них самозанятость нередко становится вынужденным выбором, осуществляется неформально и приносит нестабильный и невысокий доход. Двойственный характер самозанятости нередко рассматривается экономистами и социологами в контексте сегментации рынка труда и разделения рабочих мест на «хорошие» и «плохие». Вынужденная самозанятость представляется как результат зарегулированности рынка труда, избыточного налогообложения, высоких барьеров на вход в сегмент формальной занятости по найму и недоверия населения властям. Неоднородность самозанятости приводит к тому, что самозанятые больше всего представлены в хвостах распределения доходов — среди работников с самыми низкими и самыми высокими доходами. Самозанятость поэтому часто оказывается фактором усиления неравенства [Astebro, Chen, Thompson 2011; García-Peñalosa, Orgiazzi 2013; Halvarsson, Korpi, Wennberg 2018]. В России присутствуют обе причины самозанятости: предпринимательский мотив и мотив выживания [Earle, Sakova 2000; Аистов 2005]. Как и вторичная занятость, самозанятость часто находится в неформальной зоне. По данным недавних исследований, каждый второй самозанятый по основной работе не оформляет свои взаимоотношения с заказчиком или не регистрируется, на дополнительной работе без официального оформления трудятся $\frac{2}{3}$ самозанятых [Покида, Зыбуновская 2019]. Самозанятость приносила существенную премию по сравнению с занятостью по найму в 1990-е — начале 2000-х гг., то есть она действительно помогала увеличить доходы [Gerber 2001; 2002; Lukyanova 2015],

что способствовало росту неравенства. С середины 2000-х гг. премия исчезает, по крайней мере, для неформальной самозанятости [Bargain, Etienne, Melly 2021], что позволяет ожидать ослабления влияния самозанятости на неравенство.

Данная работа отвечает на следующие вопросы:

- как изменялась во времени вовлечённость в разные формы занятости?
- как распределены трудовые доходы среди получателей доходов из разных источников?
- как изменения в структуре занятости по источникам доходов отразились на изменении неравенства?

В качестве основного источника используются данные РМЭЗ ВШЭ за 2000–2014 гг.²

Формирование основных переменных

Для анализа вклада источников трудовых доходов используется РМЭЗ ВШЭ. Главными достоинствами РМЭЗ ВШЭ являются доступность микроданных за длительный срок и наличие большого количества вопросов о разных сторонах жизни респондентов и их домохозяйств. Однако выборка РМЭЗ ВШЭ невелика по размеру и, по мнению многих исследователей, смещена в сторону низкодоходных групп. Недопредставленность работников с высокими заработками, а также то обстоятельство, что дизайн обследования не позволяет отслеживать сезонные колебания в трудовых доходах, могут вести к занижению оценок показателей неравенства. Кроме того, в РМЭЗ ВШЭ довольно грубо фиксируются доходы от самозанятости, прежде всего доходы владельцев–управляющих компаниями, значительная часть которых складывается из прибыли. Вариация этой части доходов, скорее всего, занижена. Данные о доходах сообщаются самими респондентами, поэтому существенна роль ошибок измерения, что ведёт к завышению оценок неравенства и отчасти компенсирует недооценку неравенства по перечисленным выше причинам. Впрочем, все эти проблемы не специфичны для РМЭЗ ВШЭ, а являются общими для обследований населения во всех странах.

В РМЭЗ ВШЭ главную сложность представляет определение статуса в занятости по основному месту работы. По дизайну обследования прямые вопросы о статусе занятости задавались лишь тем респондентам, кто не занят в организациях, но не во всех раундах. Мы отнесли к самозанятым по основному месту работу тех, кто (1) занят самостоятельно (не в организации) и ответил, что занимается предпринимательством и индивидуальной трудовой деятельностью на этой работе; (2) является (со)владельцем предприятия и занимается предпринимательской деятельностью³. К сожалению, вопрос о занятии предпринимательством и индивидуальной трудовой деятельностью задавался в 2000–2014 гг. тем, кто был занят самостоятельно, поэтому мы не можем использовать данные за более поздние годы. Отметим, что к владельцам в данном случае отнесены только те, кто реально управлял своими компаниями, а не получатели пассивного дохода от собственности. Все остальные работники считаются занятыми по найму на основном месте работы.

² См.: <http://www.cpc.unc.edu/projects/rfms> и <http://www.hse.ru/rfms>

³ В соответствии с Международной классификацией статуса в занятости (МКСЗ-93) к самозанятым также относятся члены производственных кооперативов и помогающих работников на семейных предприятиях. Данные РМЭЗ ВШЭ не позволяют выделить соответствующие категории. Вместе с тем, согласно данным Росстата, суммарная доля этих категорий составляла около 0,5% от общей численности занятых. Согласно нашему подходу, эти группы будут отнесены к занятым по найму (либо исключены из анализа, если не получают вознаграждения хотя бы на одном из мест работы; см. подробнее далее).

В отношении второй работы в РМЭЗ ВШЭ сложно разделить самозанятость и занятость по найму, поскольку вопросы о занятии предпринимательской деятельностью на второй работе задавались лишь в начале рассматриваемого периода, поэтому все доходы, полученные на второй работе, мы будем называть доходами от вторичной занятости.

Еще один блок вопросов в РМЭЗ ВШЭ касается приработков (подвезти кого-то за плату, помочь с ремонтом за плату и т. п.). Все доходы от приработков отнесены к доходам от самозанятости. Во всех раундах (кроме 2008 г.)⁴ респондентам, указавшим наличие приработков, задавался вопрос о том, был ли это случайный заработок или респондент регулярно занимается такой работой. Если респондент занимается соответствующей работой регулярно и у него отсутствует основная работа, то приработки классифицировались как доходы от основной работы. Если респондент занимается соответствующей работой регулярно и у него есть основная работа, то приработки классифицировались как доходы от вторичной занятости. Оставшиеся доходы классифицировались как нерегулярные приработки.

Все виды трудовых доходов фиксировались за последние 30 дней, поэтому наблюдаемые различия в трудовых доходах отражают как различия в продолжительности рабочего времени, так и различия в часовых ставках. Анализ часовых ставок привел бы к значительному и неравномерному сокращению выборки, поскольку данные об отработанных часах содержат большое количество пропусков, особенно в случае приработков.

Таким образом, имеющиеся в РМЭЗ ВШЭ данные позволяют выделить четыре источника трудовых доходов:

- от занятости по найму (заработная плата) на основном месте работы;
- от самозанятости на постоянной основе по основному месту работы (доходы от постоянной самозанятости);
- от вторичной занятости;
- от нерегулярных приработков в случае, если они являются единственной работой (доходы от нерегулярной самозанятости).

Мы ограничили выборку РМЭЗ ВШЭ респондентами, отнесенными к репрезентативной части выборки. Индивиды, не указавшие положительную величину дохода, по крайней мере, по одному из учитываемых источников, исключены из выборки. Возраст респондентов не ограничивался.

Участие в различных формах занятости и характеристики разных групп занятых

Начнём анализ с вопроса о распространённости различных форм занятости. В таблице 1 приводятся данные о статусе в занятости по основному месту работы. Данные приведены в процентах от общей численности занятого населения. В отдельную группу выделены те, кто имеет только нерегулярные приработки. В таблице 1 самозанятые на постоянной основе (далее — «постоянные» самозанятые) разделены на три группы:

⁴ В таблицах 1–4 не приводятся результаты расчётов за 2008 г. На графиках 1–3 значения показателей за 2008 г. были получены путем интерполяции.

- владельцы;
- занятые индивидуальной трудовой деятельностью, индивидуальные предприниматели;
- имеющие регулярные приработки.

В дальнейшем из-за небольшого числа имеющихся наблюдений все «постоянные» самозанятые рассматриваются как единая категория.

Таблица 1

Статус в занятости по основному месту работы (% от общей численности занятых)

Год	Занятые по найму	Самозанятые на постоянной основе					Самозанятые — только нерегулярные приработки	Самозанятые, всего	Число наблюдений
		Владельцы	Занятые индивидуальной трудовой деятельностью, индивидуальные предприниматели	Регулярные приработки	Всего				
2000	84,3	1,4	2,2	3,5	7,1	8,5	15,7	3303	
2001	84,0	1,6	2,4	3,3	7,4	8,6	16,0	3516	
2002	84,3	1,2	3,0	3,3	7,5	8,3	15,7	3546	
2003	84,9	1,4	2,8	2,8	6,9	8,2	15,1	3575	
2004	84,4	1,3	3,0	3,0	7,2	8,4	15,6	3712	
2005	86,4	1,6	2,5	3,4	7,4	6,1	13,6	3438	
2006	86,7	1,4	2,0	3,2	6,6	6,7	13,3	4697	
2007	89,2	1,0	2,1	2,3	5,4	5,4	10,8	4525	
2009	88,9	1,2	2,0	2,9	6,1	5,0	11,1	4402	
2010	89,7	1,5	2,7	1,7	5,9	4,5	10,3	7707	
2011	89,3	1,5	2,5	2,1	6,0	4,7	10,7	7694	
2012	88,1	1,4	2,8	2,6	6,7	5,1	11,9	7636	
2013	88,9	1,2	2,8	2,5	6,5	4,6	11,1	7226	
2014	88,8	1,3	2,7	2,4	6,4	4,8	11,2	5761	

* Данные за 2008 г. неполные; результаты не приводятся.

Как видно из таблицы 1, на протяжении 2000–2014 гг. происходило устойчивое увеличение доли населения, занятого по найму, в основном — вследствие сокращения доли вовлечённых в нерегулярную самозанятость. Доля «постоянных» самозанятых сократилась также за счёт получателей доходов от регулярных приработков. Распространённость «постоянной» самозанятости менялась, реагируя на экономический цикл, поэтому при отсутствии явно выраженного тренда наблюдаются колебания внутри периода. В этой группе сокращалась доля тех, кто имеет приработки, в пользу индивидуальных предпринимателей. Данное обстоятельство может свидетельствовать о некотором «обелении» индивидуальной трудовой деятельности, а также о качественном изменении в сознании предпринимателей: всё больше становится тех, кто воспринимает свою деятельность как основную работу и называет её предпринимательством, а не частными подработками.

Перечисленные тенденции означают, что по мере улучшения ситуации на рынке труда в первой половине 2000-х гг. приработки постепенно утрачивают роль как источник дохода. Всё больше людей находят возможность работать на постоянной основе как по найму, так и в рамках индивидуальной трудовой деятельности. При этом самозанятость по-прежнему остаётся важной составляющей российского рынка труда. По крайней мере, каждый десятый работник может считаться самозанятым по основному месту работы. В структуре самозанятости растёт доля занятых на постоянной основе, то есть мотивом для участия в самозанятости всё чаще становятся предпринимательские соображения и в меньшей степени — требования выживания.

На протяжении рассматриваемого периода сокращалось и участие во вторичной занятости (см. табл. 2). Доля работников, которые имеют постоянную дополнительную работу, сократилась с 6% в начале 2000-х гг. до 4% к середине 2010-х гг. Ещё сильнее (с 5 до 1%) сократилась доля тех, кто имел нерегулярные приработки в дополнение к основной работе. Таким образом, в структуре вторичной занятости также существенно снизилась нерегулярная составляющая. В отличие от развитых стран, в России произошло сокращение участия во вторичной занятости, и кризис 2008 г. не изменил этот тренд.

Таблица 2

Участие во вторичной занятости (% от общей численности занятых)*

Год	На регулярной и (или) постоянной основе	На нерегулярной основе	Любая вторичная занятость
2000	6,2	5,3	10,9
2001	6,2	4,9	10,8
2002	5,7	3,7	9,2
2003	5,6	4,2	9,5
2004	5,1	2,9	7,7
2005	5,3	2,5	7,7
2006	5,6	2,4	7,8
2007	5,0	1,8	6,6
2009	4,2	1,7	5,7
2010	4,5	1,5	5,8
2011	4,8	1,4	6,0
2012	4,2	1,7	5,6
2013	4,4	1,3	5,6
2014	4,1	1,2	5,1

* Данные за 2008 г. неполные; результаты не приводятся.

Для последующего анализа мы выделяем четыре группы занятых. Три первые группы имеют одну работу, среди них мы выделяем занятых по найму, самозанятых на постоянной основе и тех самозанятых, которые имеют только нерегулярные приработки. Четвёртая группа включает всех респондентов, имеющих два или несколько мест работы. В данном случае дополнительная работа означает как «постоянную» дополнительную работу или регулярные приработки, так нерегулярные приработки в дополнение к основной работе.

В таблице 3 представлены характеристики групп в 2000 г. и 2014 г. Мы видим, что в 2000–2014 гг. в структуре занятого населения произошли существенные изменения: заметно (с 74,3 до 83,7%) увеличилась доля работников, занятых по найму, для которых их работа является единственной (трен-

ды с детализацией по годам представлены на рис. 1). Этот структурный сдвиг связан с сокращением участия во вторичной занятости и снижением доли тех, для кого нерегулярные приработки являются единственным источником трудового дохода. Доля самозанятых с единственной работой почти не изменилась.

Таблица 3

Дескриптивные статистики по группам работников

Группы	Одна работа			Две работы и более
	По найму	Самозанятые	Нерегулярные приработки	
	2000 г.			
Распределение по группам (%)	74,3	6,8	8,5	10,4
Средний возраст (лет)	39,8	38,1	36,3	36,7
Моложе 30 лет	0,23	0,27	0,41	0,29
Старше 60 лет	0,05	0,04	0,10	0,02
Мужчины	0,49	0,54	0,64	0,56
Имеют высшее образование	0,22	0,18	0,09	0,27
Жители сёл и посёлков городского типа (ПГТ)	0,23	0,34	0,41	0,18
Состоят в браке	0,75	0,74	0,51	0,70
Средний размер семьи (количество человек)	3,5	3,7	3,7	3,4
Средний трудовой доход (в рублях)	1968	3104	813	2261
Число наблюдений	2454	223	282	344
	2014 г.			
Распределение по группам (%)	83,7	6,3	4,8	5,3
Средний возраст (лет)	40,6	42,6	38,3	39,3
Моложе 30 лет	0,25	0,19	0,33	0,27
Старше 60 лет	0,06	0,08	0,05	0,04
Мужчины	0,49	0,57	0,65	0,49
Имеют высшее образование	0,31	0,28	0,11	0,32
Жители сёл и посёлков городского типа (ПГТ)	0,28	0,35	0,65	0,18
Состоят в браке	0,69	0,76	0,51	0,71
Средний размер семьи (количество человек)	3,6	3,8	4,2	3,4
Средний трудовой доход (в рублях)	5341	6797	4351	6186
Число наблюдений	4822	362	274	303

Наблюдаемые тенденции в целом носят позитивный характер: уменьшается доля «плохих» рабочих мест в наиболее уязвимых формах нестандартной занятости с высоким уровнем неформальности и низкой социальной защищенностью. Значительная часть этой занятости имела адаптационный характер и являлась реакцией на трансформационный кризис 1990-х гг. Сокращение «плохой» занятости не было связано с вытеснением низкоквалифицированных работников с рынка труда в безработицу и неактивность, поскольку оно происходило на фоне уверенного роста общего уровня занятости. Экономический рост первой половины 2000-х гг. способствовал увеличению продолжительности рабочего времени, резкому росту заработных плат, а также расширению доступности «хороших» рабочих мест, особенно для высококвалифицированных работников. Вместе с тем могло происходить и увеличение неоднородности в сегменте постоянной занятости по найму с ростом доли «плохих» рабочих мест и усилением прекаризации внутри самого этого сегмента. Одни формы нестандартной занятости вне

сегмента занятости по найму могли заменяться другими формами нестандартной занятости уже внутри этого сегмента — временной, неформальной и полужформальной.

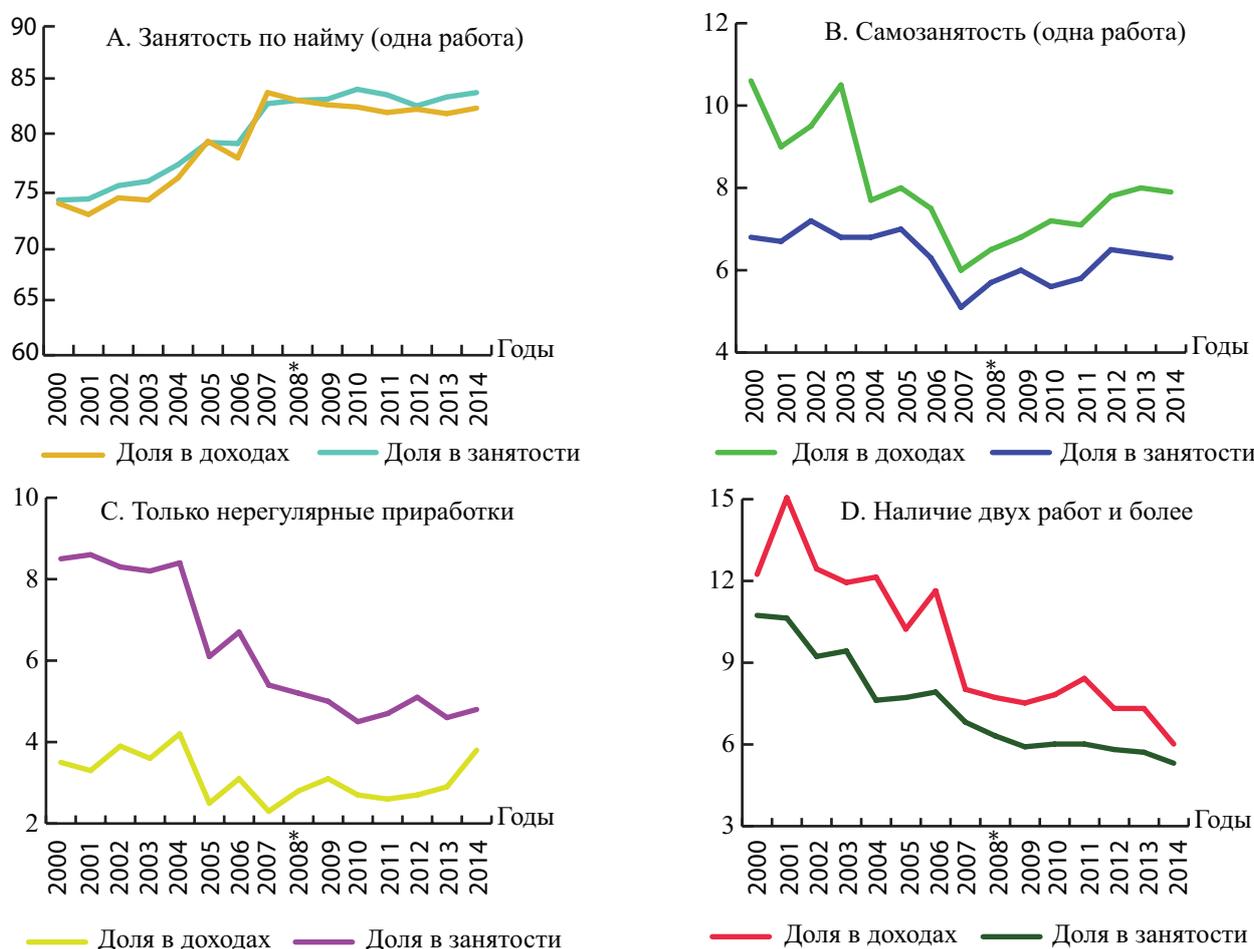
Наиболее специфичной по характеристикам является группа занятых с единственной работой в форме нерегулярных приработков. Её представители в среднем моложе, но менее образованны, чем работники из других групп. Среди них выше доля мужчин, а также жителей сёл и посёлков городского типа (ПГТ), ниже доля состоящих в браке, при том что они чаще проживают в домохозяйствах большего размера. Сравнивая 2000 г. и 2014 г., мы наблюдаем важные изменения в демографическом профиле нерегулярных самозанятых: среди членов этой группы сокращаются доля молодежи до 30 лет и доля представителей старшего возраста. По возрастным характеристикам нерегулярные самозанятые сближаются с другими группами занятого населения. В то же время в её составе резко, до 65%, увеличивается доля жителей села и ПГТ, которая и в 2000 г. была выше, чем в других группах. В отличие от других групп среди нерегулярных самозанятых за рассматриваемый период практически не выросла доля лиц с высшим образованием. Одновременно вырос средний размер домохозяйства без увеличения доли состоящих в браке, которая остается существенно ниже, чем в остальных группах. У нерегулярных самозанятых в среднем самые низкие доходы от трудовой деятельности, что вполне ожидаемо. Неожиданно то, что в 2000–2014 гг. именно в этой группе наблюдался наиболее быстрый рост трудовых доходов. Средний трудовой доход нерегулярных самозанятых в реальном выражении увеличился за рассматриваемый период в 5,4 раза, тогда как в остальных группах — в 2,2–2,7 раза. Эти различия в темпах роста не являются эффектом единичных выбросов, поскольку медианный доход вырос еще сильнее — в 9,6 раз (по сравнению с 3,2–3,6 раза в остальных группах). По-видимому, в самой уязвимой группе были «запущены» какие-то мощные механизмы роста, например, связанные с расширением доступа в Интернет, появлением новых рынков и развитием цифровых каналов продаж, а также с распространением цифровых платформ. Не последнюю роль мог играть и рост доходов сельских жителей, который стимулировал увеличение спроса прежде всего на услуги на локальных рынках. В данных РМЭЗ ВШЭ мы видим лишь проявления работы этих механизмов; для их идентификации необходимы детальные качественные исследования.

Существенные изменения претерпел и профиль «постоянных» самозанятых. Они стали в среднем старше других групп, как за счёт более быстрого сокращения доли молодежи, так и за счет роста доли работников 60 лет и старше. По доле сельских жителей и мужчин «постоянные» занятые уступают лишь нерегулярным самозанятым. Однако, в отличие от нерегулярно самозанятых, это обстоятельство не помешало «постоянно» занятым наращивать человеческий капитал теми же темпами, что занятые по найму, и даже быстрее, чем участвующие во вторичной занятости. У «постоянно» самозанятых самый высокий средний трудовой доход, однако в 2000–2014 гг. он рос медленнее, чем в остальных группах.

Как в 2000 г., так в 2014 г. 97% участвующих во вторичной занятости являются занятыми по найму на основной работе. Несмотря на это, участвующие во вторичной занятости заметно отличаются от тех, для кого занятость по найму — единственная работа. Они в среднем моложе, чаще проживают в городах, имеют более высокий уровень образования и среди них больше мужчин. С течением времени некоторые из перечисленных различий нивелировались: за 2000–2014 гг. среди участвующих во вторичной занятости снизилась доля молодёжи и мужчин, а доля обладателей высшего образования росла медленнее, чем среди занятых по найму с одной работой. В то же время среди занятых по найму с одной работой быстро росла доля жителей села и ПГТ, тогда как среди участвующих во вторичной занятости подобного роста не наблюдалось. В результате разрыв по этому показателю заметно увеличился и в 2014 г. оставался единственным существенным различием между двумя группами. Несмотря на усиление сходства между участвующими во вторичной занятости и занятыми по найму с одной работой, разрыв в средних трудовых доходах не изменился и в оба года составлял около 15% в пользу участвующих во вторичной занятости. При этом доля доходов от дополнительной работы составляла в среднем около 25–30% от общего трудового дохода.

Распределение трудовых доходов

Теперь посмотрим, как изменения в структуре занятости отразились на структуре трудовых доходов (см. рис. 1). Доля работников, занятых по найму на одной работе, увеличилась с 74% в 2000 г. до 82% в 2014 г. Впрочем, пик (84%) был достигнут в 2007 г. Рост суммарных доходов был обеспечен увеличением представительства соответствующей группы в составе занятых. После 2007 г. доля занятых по найму с одной работой фактически перестала расти; на этом фоне начинается медленная, но стабильная деградация доли группы в общей сумме доходов. Таким образом, преимущества монозанятости по найму проявляются лишь в период быстрого роста экономики; с вхождением экономики в фазу стагнации прекращается перераспределение рент в пользу работников и тормозится рост относительных заработных плат. Однако, в отличие от 1990-х гг., ухудшение положения наёмных работников по основному месту работы не ведёт к активации адаптации через вторичную занятость и нерегулярные приработки. Доли вовлеченных во вторичную и нерегулярную занятости продолжают снижение, хотя и не такими быстрыми темпами, какие были характерны для первой половины 1990-х гг.



* Данные за 2008 г. неполные; значения показателей получены путем интерполяции.

Рис. 1. Распределение общей суммы трудовых доходов по источникам

Сокращение доли работников, имеющих дополнительную занятость, сопровождалось снижением их доли в общей сумме доходов. На рисунке 1d хорошо видно, что выгода от вторичной занятости заметно снизилась уже начиная с 2007 г.: доля в доходах сокращалась быстрее, чем доля в занятости. Все меньше работников берутся за дополнительную работу, а средние доходы совместителей сокращаются.

Совсем иначе складывалась динамика доходов в группе, имеющих только нерегулярные приработки (см. рис. 1с). Доля доходов от нерегулярных приработков не демонстрировала устойчивого снижения, несмотря доля получателей этих доходов сократилась более чем в два раза.

Резко (с 11 до 6%) упала в первой половине 2000-х гг. доля доходов от «постоянной самозанятости», а впоследствии вернула лишь 2 п. п. при отсутствии столь резких колебаний доли в занятости. В 2014 г. относительный доход от самозанятости по основному месту работы в среднем был существенно ниже, чем в 2000 г. Вместе с тем и самозанятые, и те, кто имеет дополнительную работу, остаются успешными работниками на фоне занятых по найму с одной работой и нерегулярных самозанятых, хотя преимущества существенно сократились по сравнению с 2000 г.

На рисунке 2 представлена динамика неравенства трудовых доходов для разных групп работников. В качестве показателя неравенства был выбран индекс Джини, потому что, во-первых, это самый популярный в России показатель неравенства, а во-вторых, он менее чувствителен к выбросам на малых выборках, а некоторые из рассматриваемых нами групп не очень многочисленны. Стоит помнить, индекс Джини по построению наиболее чувствителен к различиям в доходах в средней части распределения, поэтому может не улавливать различия в хвостах распределения.

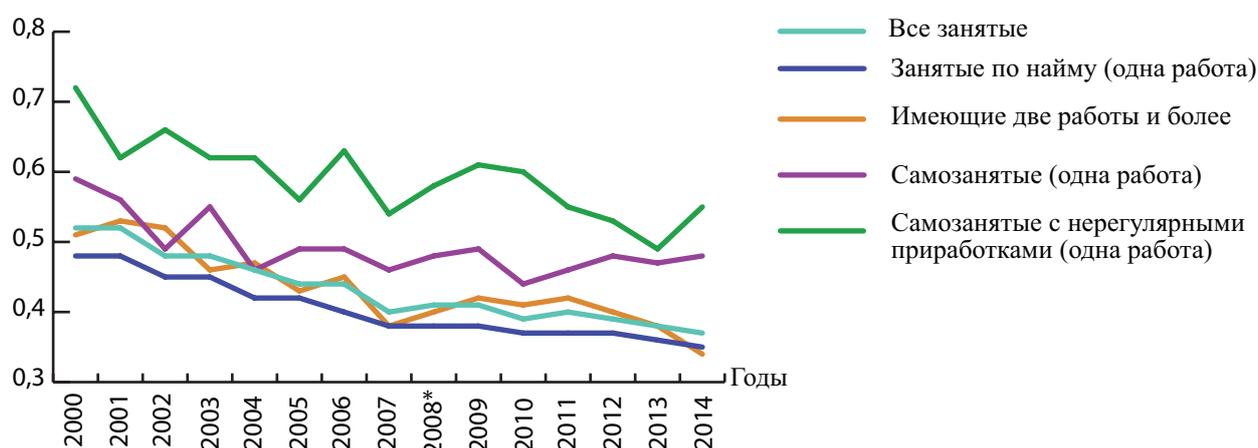


Рис. 2. Индекс Джини для трудовых доходов различных групп работников

Наши расчёты подтверждают сделанные в предшествующих исследованиях выводы о быстром снижении неравенства в начале 2000-х гг. и о последующем замедлении темпов сокращения неравенства после 2008 г. Согласно нашим оценкам, величина индекса Джини для трудовых доходов снизилась за 2000–2014 гг. на несколько пунктов — с 0,52 до 0,37, или на 28%.

Наиболее равномерно распределены трудовые доходы в группе занятых по найму с одним местом работы. В силу размера этой группы изменение неравенства среди ее представителей задаёт динамику неравенства для всех трудовых доходов в целом.

Самый высокий уровень неравенства во все годы — среди тех, кто имеет только нерегулярные приработки, что ожидаемо и обусловлено как нерегулярным характером соответствующей трудовой деятельности, так и нерегулярностью выплат за её осуществление. В реальности выплаты могли быть сделаны не только за работу, сделанную в последний месяц, но за работу, сделанную в течение более длительного периода. Однако и в этой группе неравенство имело тенденцию к снижению.

Промежуточное положение занимают работники, вовлечённые во вторичную занятость, и «постоянные» самозанятые с одной работой. Среди вовлечённых во вторичную занятость индекс Джини в

среднем на 0,03 пункта выше, чем среди занятых по найму с одной работой, но динамика имеет очень схожий характер. Более высокая вариация доходов, скорее всего, связана с большими различиями в продолжительности рабочего времени. Дифференциация доходов в группе постоянных самозанятых заметно выше (особенно после 2004 г.) и не демонстрирует понижающей тенденции (кроме самого начала 2000-х гг.). После 2004 г. значения индекса Джини для этой группы находились в районе 0,47.

Различия в трудовых доходах разных групп работников

Различия в трудовых доходах между разными типами занятости, как правило, различаются по шкале распределения. Подобная неоднородность эффектов может быть исследована с использованием метода безусловных квантильных регрессий [Fortin, Lemieux, Firpo 2011].

При использовании метода безусловных квантильных регрессий стандартное уравнение линейной регрессии оценивается не для исходной переменной Y , а для так называемой рецентрированной функции влияния $RIF(Y, v)$, где v — это некоторый параметр распределения. Функции влияния, $IF(Y, v)$, широко используются статистиками для измерения робастности различных параметров распределения выборочных данных к присутствию выбросов. Рецентрированная функция влияния (RIF) рассчитывается как сумма соответствующего параметра распределения и функции влияния. Для τ -го квантиля функция влияния равна:

$$RIF(Y, q^\tau) = q^\tau + \left(\frac{\tau - I(Y \leq q^\tau)}{f_Y(q^\tau)} \right) \quad (1)$$

где $I(Y \leq q^\tau)$ индикаторная функция, показывающая, соблюдается ли условие, находящееся под знаком этой функции, она принимает значение 1, если Y меньше квантиля q^τ ;

f_Y — функция плотности переменной Y в точке q^τ .

Функция плотности распределения рассчитывается по имеющимся данным методом ядерных функций. Математическое ожидание RIF равно значению соответствующего параметра распределения. Используя это полезное свойство, можно моделировать математическое ожидание как линейную функцию от набора переменных, влияющих на трудовой доход. Полученные коэффициенты показывают, как (при прочих равных) отразится на конкретном квантиле распределения небольшой сдвиг в распределении объясняющей переменной.

В нашем случае в качестве зависимой переменной выступает логарифм трудового дохода. Основная переменная интереса — это категориальная переменная, характеризующая принадлежность к той или иной группе работников. За базовую группу была принята занятость по найму с одним местом работы. Дополнительно в качестве контрольных переменных в регрессию были включены возраст (четыре категории), пол, семейное положение (1, если респондент состоит в зарегистрированном или незарегистрированном браке), образование (четыре категории), тип населенного пункта (три категории: село или ПГТ, город, Москва или Санкт-Петербург), регион (на уровне федерального округа). RIF -регрессии оценивались для каждого дециля распределения доходов.

На рисунке 3 представлены оценки разрывов в логарифмах трудовых доходов для трех рассматриваемых по сравнению с базовой группой (занятые по найму — одна работа) для 2000 г. и 2014 г.⁵ Эти ре-

⁵ Полные результаты оценивания не приводятся, но доступны по требованию.

зультаты показывают, что в 2000–2014 гг. различия в доходах снизились для всех квантилей и для всех форм занятости, за исключением вторичной. Наиболее заметно снижение разрывов для тех, единственной работой которых являются нерегулярные приработки (см. рис. 3b). В 2000 г. низкооплачиваемые работники из этой группы зарабатывали значительно меньше, чем занятые по найму на одной работе, но по мере движения к верхним квантилям разрыв снижался до статистически незначимых значений. К 2014 г. эта закономерность сохраняется, но кривая разрыва становится существенно более пологой. Снижение разрыва может быть связано как с сокращением «штрафа», так и со снижением представительства группы в соответствующих частях распределения трудовых доходов. Нерегулярные приработки перестают быть сверхмаргинальной формой занятости; с рынка уходят работники с мизерными разовыми заработками. Можно предположить, что часть людей с мелкими случайными приработками нашли работу по найму и оставили подработки. Возможно также, что часть пенсионеров ушла из этого сегмента на фоне роста пенсий и ужесточения условий индексации пенсий. Оставшиеся, хотя и сохраняют неустойчивую связь с рынком труда, но зарабатывают больше даже за разовые услуги за счет увеличения объема работы либо подрабатывают чаще. Суммарный месячный трудовой доход самых бедных из них постепенно приближается к заработкам тех, кто занимает схожие позиции в распределении доходов занятых по найму на одной работе. А доходы наиболее успешных нерегулярных самозанятых (при прочих равных) сопоставимы с доходами квалифицированных работников, занятых по найму.

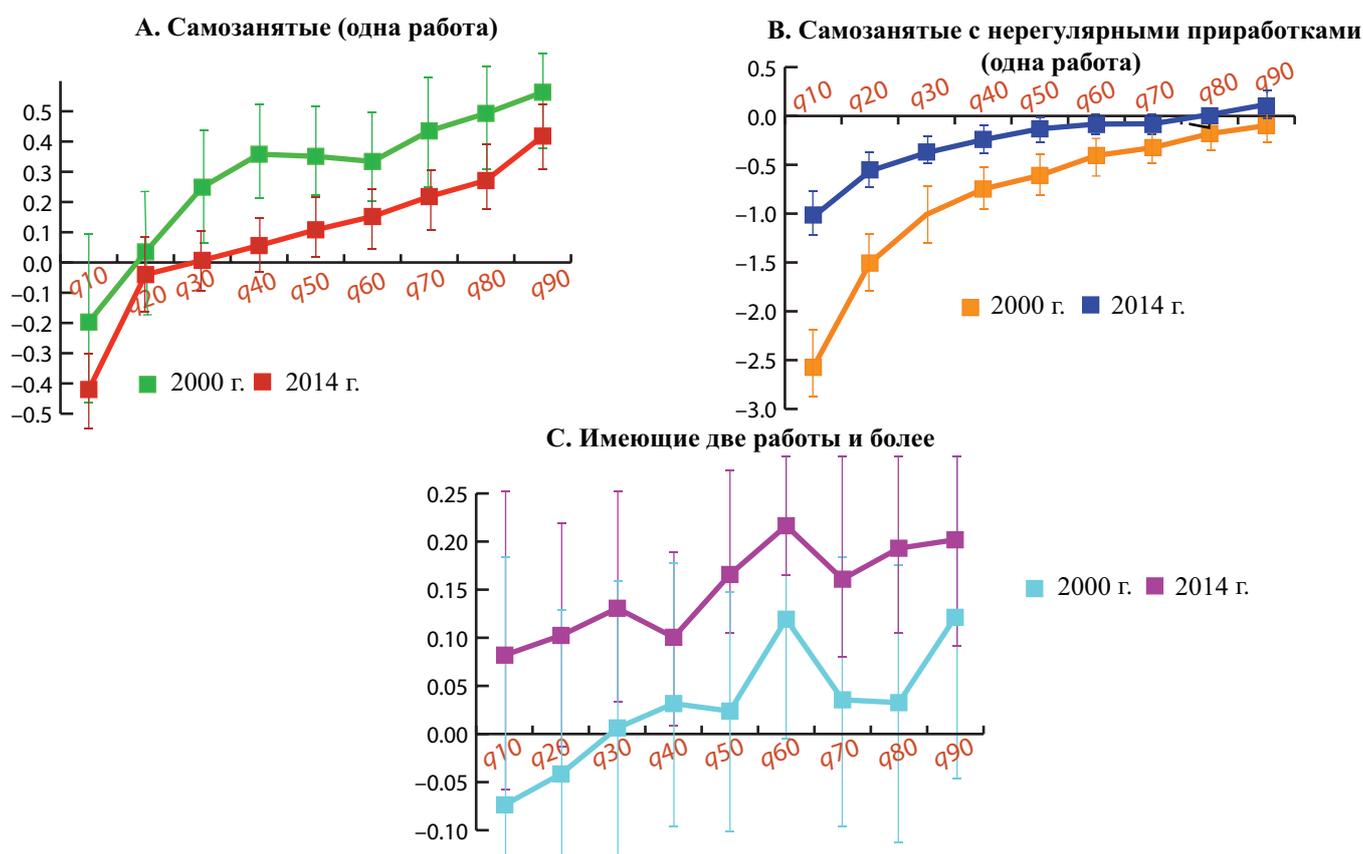


Рис. 3. Разница в логарифмах трудовых доходов по сравнению с базовой группой (занятые по найму — одна работа)

Премии сократились для группы «постоянных» самозанятых с одной работой. В этой группе различия между 2000 г. и 2014 г. являются значимыми только для средней части распределения, но сокращение стандартных ошибок оценок имеет важные последствия с точки зрения интерпретации. В 2014 г. в самой нижней части распределения «постоянные» самозанятые с одной работой получали значимо более низкий доход, чем занятые по найму на одной работе, тогда как в 2000 г. разрыв был незначим

даже в нижней части распределения. И в 2000 г., и в 2014 г. разрыв менял знак и увеличивался по мере движения к верхним децилям, но если в 2000 г. значимый разрыв в пользу «постоянных» самозанятых фиксировался уже на уровне 3-го дециля, то в 2014 г. переход к значимым показателям начинается в районе медианных доходов.

Расчёты указывают на сокращение преимуществ самозанятости для всех категорий работников. Доходы наименее успешных самозанятых ниже, чем у наименее успешных из числа занятых. Более высокие доходы характерны лишь для половины самозанятых (в начале 2000-х гг. $\frac{2}{3}$ самозанятых получали более высокие доходы). Сокращение доходов могло быть связано с усилением административного давления на самозанятых, усилением контроля за их деятельностью и, как следствие, с увеличением издержек на ведение бизнеса. В среднем самозанятые сохраняют преимущества с точки зрения доходов, хотя они все в меньшей степени компенсируют риски работы в неформальном поле экономики, а также риски нестабильности доходов. При этом, как мы видели выше, сокращение доходов не привело к заметному оттоку из самозанятости, которая сохраняет нематериальные выгоды в виде трудовой автономии, личной независимости, гибкости в распоряжении рабочим временем и т. п.

Эффект от наличия дополнительной работы к 2014 г. становится положительным и статистически значимым для всех децилей, начиная с третьего, тогда как в 2000 г. участие во вторичной занятости не приносило статистически значимой выгоды. Очевидно, что вторичная занятость всё реже используется как антикризисная стратегия и всё чаще служит целям разнообразия портфеля работ и растянутой мобильности. Смена доминирующих мотивов вторичной занятости отражается на их составе: увеличивается доля более мотивированных, более конкурентоспособных и готовых к карьерным рискам. К тому же, как мы видели, это явно выраженная городская модель поведения.

Почему снижалась дифференциация трудовых доходов?

В данном разделе проанализируем, какие факторы определяли снижение неравенства в 2000–2014 гг. и какое место среди этих факторов занимали описанные выше изменения в паттернах самозанятости и вторичной занятости. Методология анализа основана на широко известном методе декомпозиции, предложенном в 1970-е гг. американскими исследователями А. Блайндером и Р. Оаксакой [Blinder 1973; Оаксака 1973]. Изначально метод был предназначен для анализа различий в средних уровнях заработных плат между двумя группами работников либо изменений в средних заработных платах между двумя периодами времени. Нас интересует вторая задача: анализ причин изменения неравенства в 2000–2014 гг. Суть метода состоит в том, чтобы разделить причины на два больших компонента: структурные («эффект состава», объясненная часть) и ценовые («эффект отдач», необъяснённая часть). Первый компонент связан с изменениями в структуре занятости, то есть в распределении характеристик работников. При увеличении доли групп с высоким уровнем дифференциации доходов неравенство будет увеличиваться. И наоборот: если увеличивается доля групп с низким уровнем дифференциации доходов, то неравенство сокращается. Речь идёт об узких группах, выделенных по тем характеристикам, которые включены в модель в качестве иксов. Ценовые факторы связаны с изменением неравенства внутри узких групп и с изменением различий в доходах между узкими группами. Этот компонент неравенства называется необъяснённой частью, поскольку мы можем зафиксировать, по каким характеристикам менялось внутри- и межгрупповое неравенство, но истолкование глубинных причин этих объяснений лежит за пределами эконометрической модели.

В последние 10–15 лет сфера применения этого метода декомпозиции была значительно расширена, и он стал активно использоваться для анализа динамики неравенства по большому кругу показателей [Fortin, Lemieux, Firpo 2011]. Данный метод основан на *RIF*-регрессиях, описанных выше.

В качестве показателей неравенства мы используем индекс Джини, который отражает концентрацию доходов, и децильный коэффициент для логарифмированных доходов ($\ln(q 90) - \ln(q 10)$), который измеряет разрыв в доходах между работниками с высокими и низкими доходами. Индекс Джини, как уже говорилось, более чувствителен к изменениям неравенства в центральной части распределения, а децильный коэффициент лучше улавливает изменения в хвостах распределения. Поэтому использование двух показателей позволяет увидеть изменение неравенства по всей шкале распределения. Результаты декомпозиции изменений в неравенстве представлены в таблице 4.

Таблица 4

Результаты декомпозиции изменений в уровне неравенства

	Индекс Джини				Децильный коэффициент для лог-доходов			
	Коэффициент	Стандартная ошибка	Коэффициент	Стандартная ошибка	Коэффициент	Стандартная ошибка	Коэффициент	Стандартная ошибка
Значение показателя в 2014 г.	0,374***	0,005	—	—	1,760***	0,022	—	—
Контрафактическое значение показателя в 2000 г. (при структуре выборки 2014 г.)	0,508***	0,009	—	—	2,608***	0,062	—	—
Значение показателя в 2000 г.	0,521***	0,007	—	—	2,646***	0,047	—	—
Изменение показателя	-0,147***	0,009	—	—	-0,886***	0,052	—	—
Эффект состава (объяснённая часть): всего	-0,013***	0,005	—	—	-0,039	0,040	—	—
Эффект отдач (необъяснённая часть): всего	-0,134***	0,010	—	—	-0,847***	0,068	—	—
Эффект состава: всего	—	—	-0,013***	0,005	—	—	-0,039	0,040
Ошибка спецификации	—	—	-0,001	0,004	—	—	0,005	0,033
Чистый эффект состава:	—	—	-0,012***	0,003	—	—	-0,044***	0,017
занятость по найму (одна работа)	—	—	-0,011***	0,001	—	—	-0,067***	0,006
самозанятость (одна работа)	—	—	-0,000	0,000	—	—	0,000	0,000
только нерегулярные приработки	—	—	-0,005***	0,001	—	—	-0,039***	0,005
наличие двух работ и более	—	—	0,004***	0,001	—	—	0,034***	0,005
Возраст	—	—	-0,000	0,001	—	—	0,007	0,008
Пол	—	—	0,000	0,000	—	—	0,000	0,001
Семейное положение	—	—	0,001	0,000	—	—	0,005*	0,003
Образование	—	—	-0,000	0,001	—	—	0,014**	0,007
Тип населённого пункта	—	—	-0,001	0,001	—	—	0,008	0,010
Регион	—	—	0,000	0,001	—	—	-0,007	0,006
Эффект отдач: всего	—	—	-0,134***	0,010	—	—	-0,847***	0,068
Ошибка перевзвешивания	—	—	-0,001	0,002	—	—	-0,001	0,014
Чистый эффект отдач:	—	—	-0,133***	0,010	—	—	-0,846***	0,067

Таблица 4. Окончание

	Индекс Джини				Децильный коэффициент для лог-доходов			
	Коэффициент	Стандартная ошибка	Коэффициент	Стандартная ошибка	Коэффициент	Стандартная ошибка	Коэффициент	Стандартная ошибка
<i>занятость по найму (одна работа)</i>	—	—	0,017	0,021	—	—	0,222*	0,119
<i>самозанятость (одна работа)</i>	—	—	0,000	0,004	—	—	0,024	0,016
<i>только нерегулярные приработки</i>	—	—	-0,001	0,002	—	—	-0,039***	0,014
<i>наличие двух работ и более</i>	—	—	-0,000	0,002	—	—	0,010	0,011
Возраст	—	—	-0,005	0,003	—	—	-0,017	0,027
Пол	—	—	0,003	0,011	—	—	0,022	0,071
Семейное положение	—	—	0,021	0,017	—	—	0,103	0,112
Образование	—	—	0,008*	0,004	—	—	0,084**	0,040
Тип населённого пункта	—	—	-0,033***	0,009	—	—	-0,099	0,064
Регион	—	—	0,004	0,006	—	—	0,076*	0,041
Константа	—	—	-0,147***	0,029	—	—	-1,233***	0,199

Примечание: * p < 0,1, ** p < 0,05, *** p < 0,01.

За 2000–2014 гг. значение индекса Джини упало на несколько пунктов: с 0,52 до 0,37; а значение децильного коэффициента для логарифмированных доходов — с 2,65 до 1,76. В верхней панели таблицы 4 содержатся фактические значения показателей в 2000 г. и 2014 г., а также используемое в промежуточных вычислениях расчетное значение показателя для 2014 г. Это последнее показывает, каким было бы значение показателя в 2000 г., если бы в 2000 г. структура занятости (распределение характеристик занятого населения) была такой, какой она фактически была в 2014 г. Как для индекса Джини, так и для децильного коэффициента эти расчётные значения лишь немногим ниже фактических значений для 2014 г. Это означает, что структура занятости за рассматриваемый период очень изменилась в сторону, благоприятствующую снижению неравенства, но это изменение было довольно слабым. Соответственно тот факт, что неравенство всё-таки снизилось, следует отнести главным образом на эффект отдачи. Среди ценовых факторов наибольший вклад имеет константа, то есть факторы, не учтенные в модели. Это факторы, воздействовавшие на все без исключения группы работников. Наиболее очевидными из них являются экономический рост и многократные повышения минимального размера оплаты труда (МРОТ).

Вторая панель таблицы 4 отражает величину изменения показателя неравенства и вклад эффекта состава занятых и эффекта отдачи. В третьей и четвертой панелях эффект состава и эффект отдачи раскладываются на отдельные факторы. Каждая строка (кроме пола, семейного положения и размера семьи), в свою очередь, включает наборы отдельных дамми-переменных (не показано в таблице 4). Отрицательные значения указывают на факторы, благоприятствовавшие снижению неравенства; положительные значения — на факторы, способствовавшие росту дифференциации. При этом в модели для децильного коэффициента мы видим больше значимых коэффициентов, чем в модели для индекса Джини, из чего можно сделать вывод, что включённые в модель характеристики лучше объясняют изменения в неравенстве на концах распределения, чем в его центральной части. Вместе с тем, направленность воздействия (знаки коэффициентов) одних и тех же характеристик одинакова для обоих показателей неравенства.

Согласно РМЭЗ ВШЭ, изменения в структуре занятости (эффект состава) имели слабое влияние на динамику неравенства: чистый эффект состава значим для обоих показателей, но объясняет лишь 5% сокращения децильного коэффициента и 8% сокращения индекса Джини. При этом эффекты состава по отдельным переменным действительно были очень малы. Так, факторы, связанные со старением населения, увеличением доли работников с высшим образованием, межрегиональной миграцией играли незначительную роль: коэффициенты при этих переменных статистически незначимы. Самое большое структурное воздействие имеют три из четырёх выделенных нами типов занятости⁶. Около 7–8% сокращения неравенства можно отнести на счёт увеличения доли наёмных работников, имеющих одно место работы. В том же направлении воздействовало и сокращение доли вовлечённых в нерегулярные приработки: на этот фактор пришлось 3–4% общего сокращения неравенства. Изменения в доле самозанятых с одной работой были очень малы и не оказали влияния на дифференциацию трудовых доходов. Сокращение доли участвующих во вторичной занятости, напротив, способствовало усилению неравенства и частично нейтрализовало общий выравнивающий эффект изменений структуры занятости. Таким образом, изменения в структуре вторичной занятости на протяжении 2000–2014 гг. являлись фактором усиления дифференциации. Изменения в самозанятости играли нейтральную роль по отношению к неравенству.

В составе эффекта отдачи переменные типа занятости оказываются значимыми лишь для децильного коэффициента, но не для индекса Джини. Изменения в структуре вознаграждений сильнее сказывались в хвостах распределения. При этом на пятипроцентном уровне значим лишь коэффициент при группе работников с нерегулярными приработками. Изменения в отдачах от нерегулярной занятости за 2000–2014 гг. способствовали снижению неравенства. Рисунок 3b позволяет локализовать источник этого эффекта: наблюдалось значительное повышение относительных доходов у низкооплачиваемых работников из этого сегмента. Изменения внутри сегмента нерегулярно занятых привели к быстрому снижению неравенства внутри этого сегмента и одновременно — к сокращению межгруппового разрыва по отношению к другим группам. Все остальные изменения в отдачах, подробно описанные выше, были нейтральны по отношению к изменениям неравенства.

Заключение

В статье анализируется динамика источников трудовых доходов и их распределения на протяжении 2000–2014 гг. В этот период продолжалось снижение неравенства, хотя и угасающим темпом. Вместе с тем неравенство заработков в России все больше сближается с тем уровнем, который наблюдается в других крупных странах, поэтому замедление темпов снижения неравенства представляется вполне закономерным процессом и признаком нормализации и укрепления рыночных отношений.

Полученные результаты позволяют сделать вывод о том, что доходы из дополнительных источников и общие трудовые доходы распределены менее равномерно, чем заработные платы по основному месту работы. Анализ причин снижения дифференциации трудовых доходов показывает, что ключевую роль играют ценовые факторы, обусловленные изменением отдачи от отдельных производительных характеристик и влиянием макроэкономических факторов. Однако при том, что изменения в составе занятости играют незначительную роль в объяснении динамики неравенства, рост доли работников, занятых по найму, на фоне сокращения вовлечённости в нерегулярные приработки и вторичную занятость явились важным структурным фактором. С ними связано около 7–8% сокращения неравенства. Это больше, чем вклад изменений в образовательной структуре или вклад старения рабочей силы. При этом сокращение доли вовлечённых во вторичную занятость противодействовало сокращению неравенства. На стороне отдачи важное значение имел лишь резкий рост относительных доходов в группе получателей

⁶ Наличие четырёх групп в результатах регрессии связано с использованием процедуры нормализации для устранения зависимости результатов декомпозиции от выбора базовой группы [Gardeazabal, Ugidos 2004; Yun 2005].

нерегулярных приработков: мы видим явные признаки того, что мелкие разовые приработки становятся все менее распространены. Средний размер дохода от нерегулярных приработков рос быстрее, чем любые другие виды доходов, в связи с уходом из этой сферы людей с мелкими случайными подработками. Для выяснения точных причин того, почему это произошло, необходимы дополнительные исследования. Можно предположить, что часть людей с мелкими случайными подработками нашли работу по найму и оставили подработки. Возможно также, что часть пенсионеров ушли из этого сегмента на фоне роста пенсий и ужесточения условий индексации пенсий.

Проведенное исследование указывает на необходимость улучшения методологии измерения самозанятости и вторичной занятости, а также доходов от этих видов деятельности. Даже в рамках такого подробного обследования, как РМЭЗ ВШЭ, сложно выделить одни и те же категории самозанятых для всех раундов. Необходимо улучшить блок вопросов по самозанятости, чтобы мониторить последствия развития платформенной экономики и изменений, связанных с недавними законодательными новеллами, в частности — с введением налога на профессиональный доход.

Литература

- Аистов А. В. 2005. О развитии некоторых форм самозанятости в России в 1994–2002 годах. *Экономический журнал ВШЭ*. 9 (2): 185–215.
- Бессокирная Г. П., Темницкий А. Л. 1999. Вторичная занятость и ее социальные последствия. *Социологические исследования*. 5: 34–40.
- Гимпельсон В. Е. et al. 2017. *Российский рынок труда: тенденции, институты, структурные изменения*. М.: Центр стратегических разработок.
- Кученкова А. В. 2019. Вторичная занятость в контексте процессов прекаризации на российском рынке труда. *Социологические исследования*. 9: 73–83.
- Лукьянова А. Л. 2011. Дифференциация заработных плат в России (1991–2008 гг.): факты и объяснения. *Журнал НЭА*. 12: 124–148.
- Перова М. Б. 2016. Динамика и факторы вторичной занятости населения. *Социум и власть*. 6 (62): 74–79.
- Покида А. Н., Зыбуновская Н. В. 2019. Самозанятость на современном рынке труда. *Социально-трудовые исследования*. 3 (36): 18–29.
- Рощин С. Ю., Разумова Т. О. 2002. *Вторичная занятость в России: моделирование предложения труда*. Научный доклад. 02/07. М.: Консорциум экономических исследований и образования (серия «Научные доклады»). URL: https://www.hse.ru/data/447/349/1234/WP_02-07r.pdf
- Тощенко Ж. Т. (отв. ред.) 2020. *Прекариат: становление нового класса*. М.: Центр социального прогнозирования и маркетинга.
- Astebro T., Chen J., Thompson P. 2011. Stars and Misfits: Self-Employment and Labor Market Frictions. *Management Science*. 57 (11): 1999–2017.
- Bargain O., Etienne A., Melly B. 2021. Informal Pay Gaps in Good and Bad Times: Evidence from Russia. *Journal of Comparative Economics*. 49 (3): 693–714.

- Blinder A. 1973. Wage Discrimination: Reduced Form and Structural Estimates. *Journal of Human Resources*. 8 (4): 436–455.
- Calvo P., Lopez-Calva L., Posadas J. 2015. A Decade of Declining Earnings Inequality in the Russian Federation. *Policy Research Working Paper*: 7392. Washington, DC: World Bank Group. URL: <https://elibrary.worldbank.org/doi/abs/10.1596/1813-9450-7392>
- Conen W., Beer P. de. 2021. When Two (or More) Do Not Equal One: An Analysis of the Changing Nature of Multiple and Single Jobholding in Europe. *Transfer: European Review of Labour and Research*. April. URL: <https://doi.org/10.1177/10242589211002630>
- Desai P., Idson T. 2000. *Work without Wages: Russia's Nonpayment Crisis*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Earle J. S., Sakova Z. 2000. Business Start-Ups or Disguised Unemployment? Evidence on the Character of Self-Employment from Transition Economics. *Labor Economics*. 7 (5): 575–601.
- Foley M. 1997. Multiple Job Holding in Russia During Economic Transition. *Discussion Paper*. 781. New Haven, CT: Yale University, Yale Economic Growth Center. URL: <https://ageconsearch.umn.edu/record/28453/files/dp970781.pdf>
- Fortin N., Lemieux T., Firpo S. 2011. Decomposition Methods in Economics. In: Ashenfelter O., Card D. (eds) *Handbook of Labor Economics*. 4A. Amsterdam: Elsevier; 1–102.
- Gardeazabal J., Ugidos A. 2004. More on Identification in Detailed Wage Decompositions. *Review of Economics and Statistics*. 86 (4): 1034–1036.
- García-Peñalosa C., Orgiazzi E. 2013. Factor Components of Inequality: A Cross-Country Study. *Review of Income and Wealth*. 59 (4): 689–727.
- Gerber T. 2001. Paths to Success: Individual and Regional Determinants of Self-Employment Entry in Post-Communist Russia. *International Journal of Sociology*. 31 (2): 3–37.
- Gerber T. 2002. Joining the Winners: Self-Employment and Stratification in Post-Soviet Russia. In: Bonnell V. E., Gold T. (eds) *The New Entrepreneurs of Europe and Asia: Patterns of Business Development in Russia, Eastern Europe, and China*. Abingdon, UK; New York: Routledge; 3–38.
- Glavin P. 2020. Multiple Jobs? The Prevalence, Intensity and Determinants of Multiple Jobholding in Canada. *Economic and Labour Relations Review*. 31 (3): 383–402.
- Guariglia A., Kim B.-Y. 2004. Earnings Uncertainty, Precautionary Saving and Moonlighting in Russia. *Journal of Population Economics*. 18 (2): 289–310.
- Guariglia A., Kim B.-Y. 2006. The Dynamics of Moonlighting in Russia. What Is Happening in the Russian Informal Economy? *Economics of Transition*. 14 (1): 1–45.
- Halvarsson D., Korpi M., Wennberg K. 2018. Entrepreneurship and Income Inequality. *Journal of Economic Behavior & Organization*. 145: 275–293.
- Hamilton B. 2000. Does Entrepreneurship Pay? An Empirical Analysis of the Returns to Self-Employment. *Journal of Political Economy*. 108 (3): 604–631.

- Kim B.-Y. 2002. Russian Households' Participation in the Informal Economy: Evidence from the VTsIOM Data. *Economics of Transition*. 10 (3): 685–713.
- Klinger S., Weber E. 2020. Secondary Job Holding in Germany. *Applied Economics*. 52 (30): 3238–3256.
- Levine R., Rubinstein Y. 2017. Smart and Illicit: Who Becomes an Entrepreneur and Do They Earn More? *Quarterly Journal of Economics*. 132 (2): 963–1018.
- Lukyanova A. 2015. Earnings Inequality and Informal Employment in Russia. *Economics of Transition*. 23 (2): 469–515.
- Oaxaca R. 1973. Male-Female Wage Differentials in Urban Labor Markets. *International Economic Review*. 14 (3): 693–709.
- Schneck S. 2020. Self-Employment as a Source of Income Inequality. *Eurasian Business Review*. 10 (1): 45–64.
- Tazhitdinova A. 2020. Increasing Hours Worked: Moonlighting Responses to a Large Tax Reform. *NBER Working Paper*. 27726. URL: <http://www.nber.org/papers/w27726>
- Yun M.-S. 2005. A Simple Solution to the Identification Problem in Detailed Wage Decompositions. *Economic Inquiry*. 43 (4): 766–772.

BEYOND BORDERS

Anna Lukyanova

Self-Employment, Secondary Jobholding, and Labor Income Inequality

LUKYANOVA, Anna —
Candidate of Science
in Economics, Senior
Researcher, Center for
Labor Market Studies,
HSE University. Address:
20 Myasnitskaya str.,
101000, Moscow, Russian
Federation.

Email: alukyanova@hse.ru

Abstract

Using data from the Russian Longitudinal Monitoring Survey from 2000 to 2014, this study analyzes the evolution of various sources of labor income: salaried employment in a primary job, self-employment in a primary job, secondary employment, and irregular earnings. The composition of income sources reflects the strategies of adaptation to economic shocks, institutional changes, and technological innovations. The paper contributes to the debates about the precarization of employment and, more broadly, to the development of sociological views about social class structure.

The importance of salaried employment in a single job markedly increased between 2000 and 2014, both as the share of the workforce and as the fraction of total labor incomes. Simultaneously, the prevalence of secondary job holding and irregular work activities declined, which indicates the stabilization of the social structure. The results show that additional labor incomes and total labor income are distributed less evenly than earnings from a primary job. The observed changes in the structure of employment are associated with a 7–8% reduction in labor income inequality, which exceeds the contribution of changes in the education structure or population aging. Multiple jobholding retains its role as a source of social differentiation, despite a significant reduction in its incidence.

Keywords: labor income inequality; self-employment; secondary job holding; irregular employment; social differentiation; unconditional quantile regression; Russia.

Acknowledgements

The article was prepared within the framework of a grant provided by the Ministry of Science and Higher Education of the Russian Federation (Grant Agreement No. 075-15-2020-928). The author thanks the referees for helpful comments as well as Ksenia Abanokova for her input on an early draft.

References

- Aistov A. V. (2005) O razvitií nekotorykh form samozanyatosti v Rossii v 1994–2002 godakh [On the Development of Some Forms of Self-Employment in Russia in 1994–2002]. *HSE Economic Journal = Ekonomicheskiy zhurnal VSHE*, vol. 9, no 2, pp. 185–215 (in Russian).
- Astebro T., Chen J., Thompson P. (2011) Stars and Misfits: Self-Employment and Labor Market Frictions. *Management Science* vol. 57, no 11, pp. 1999–2017.
- Bargain O., Etienne A., Melly B. (2021) Informal Pay Gaps in Good and Bad Times: Evidence from Russia. *Journal of Comparative Economics* vol. 49, no 3, pp. 693–714.

- Bessokirnaya G. P., Temnitskiy A. L. (1999) Vtorichnaya zanyatost' i yeye sotsial'nyye posledstviya [Secondary employment and its social consequences]. *Sociological Studies = Sotsiologicheskkiye issledovaniya*, no 5, pp. 34–40 (in Russian).
- Blinder A. (1973) Wage Discrimination: Reduced Form and Structural Estimates. *Journal of Human Resources*, vol. 8, no 4, pp. 436–455.
- Calvo P., Lopez-Calva L., Posadas J. (2015) A Decade of Declining Earnings Inequality in the Russian Federation. *Policy Research Working Paper*, no 7392, Washington, DC: World Bank Group. Available at: <https://elibrary.worldbank.org/doi/abs/10.1596/1813-9450-7392> (accessed 14 January 2022).
- Conen W., Beer P de. (2021) When Two (or More) Do Not Equal One: An Analysis of the Changing Nature of Multiple and Single Jobholding in Europe. *Transfer: European Review of Labour and Research*, April. Available at: <https://doi.org/10.1177/10242589211002630> (accessed 14 January 2022).
- Desai P., Idson T. (2000) *Work without Wages: Russia's Nonpayment Crisis*, Cambridge, MA: MIT Press.
- Earle J. S., Sakova Z. (2000) Business Start-Ups or Disguised Unemployment? Evidence on the Character of Self-Employment from Transition Economics. *Labor Economics*, vol. 7, no 5, pp. 575–601.
- Foley M. (1997) Multiple Job Holding in Russia During Economic Transition. *Discussion Paper*, no 781, New Haven, CT: Yale University, Yale Economic Growth Center. Available at: <https://ageconsearch.umn.edu/record/28453/files/dp970781.pdf> (accessed 14 January 2022).
- Fortin N., Lemieux T., Firpo S. (2011) Decomposition Methods in Economics. *Handbook of Labor Economics*, vol. 4A (eds. O. Ashenfelter, D. Card), Amsterdam: Elsevier, pp. 1–102.
- García-Peñalosa C., Orgiazzi E. (2013) Factor Components of Inequality: A Cross-Country Study. *Review of Income and Wealth*, vol. 59, no 4, pp. 689–727.
- Gerber T. (2001) Paths to Success: Individual and Regional Determinants of Self-Employment Entry in Post-Communist Russia. *International Journal of Sociology*, vol. 31, no 2, pp. 3–37.
- Gerber T. (2002) Joining the Winners: Self-Employment and Stratification in Post-Soviet Russia. *The New Entrepreneurs of Europe and Asia: Patterns of Business Development in Russia, Eastern Europe, and China* (eds. V. E. Bonnell, T. Gold), Abingdon, UK; New York: Routledge, pp. 3–38.
- Gimpelson V. E., Zudina A. A., Kapelyushnikov R. I., Lukyanova A. L., Oshchepkov A. Y., Roshchin S. Yu., Smirnykh L. I., Travkin P. V., Sharunina A. V. (2017) *Rossiyskiy rynek truda: tendentsii, instituty, strukturnyye izmeneniya* [Russian Labor Market: Trends, Institutions, Structural Changes], Moscow: Tsentr strategicheskikh razrabotok (in Russian).
- Glavin P. (2020) Multiple Jobs? The Prevalence, Intensity and Determinants of Multiple Jobholding in Canada. *Economic and Labour Relations Review*, vol. 31, no 3, pp. 383–402.
- Guariglia A., Kim B.-Y. (2004) Earnings Uncertainty, Precautionary Saving and Moonlighting in Russia. *Journal of Population Economics*, vol. 18, no 2, pp. 289–310.
- Guariglia A., Kim B.-Y. (2006) The Dynamics of Moonlighting in Russia. What Is Happening in the Russian Informal Economy? *Economics of Transition*, vol. 14, no 1, pp. 1–45.

- Halvarsson D., Korpi M., Wennberg K. (2018) Entrepreneurship and Income Inequality. *Journal of Economic Behavior & Organization*, vol. 145, pp. 275–293.
- Hamilton B. (2000) Does Entrepreneurship Pay? An Empirical Analysis of the Returns to Self-Employment. *Journal of Political Economy*, vol. 108, no 3, pp. 604–631.
- Kim B.-Y. (2002) Russian Households' Participation in the Informal Economy: Evidence from the VTsIOM Data. *Economics of Transition*, vol. 10, no 3, pp. 685–713.
- Klinger S., Weber E. (2020) Secondary Job Holding in Germany. *Applied Economics*, vol. 52, no 30, pp. 3238–3256.
- Kuchenkova A. V. (2019) Vtorichnaya zanyatost' v kontekste protsessov prekarizatsii na rossiyskom rynke truda [Secondary Employment in the Context of Precarization on the Russian Labor Market]. *Sociological Studies = Sotsiologicheskiye issledovaniya*, no 9, pp. 73–83 (in Russian).
- Levine R., Rubinstein Y. (2017) Smart and Illicit: Who Becomes an Entrepreneur and Do They Earn More? *Quarterly Journal of Economics*, vol. 132, no 2, pp. 963–1018.
- Lukyanova A. L. (2011) Differentsiatsiya zarobotnykh plat v Rossii (1991–2008 gg.): fakty i obyasneniya [Wage Inequality in Russian Economic Transition (1991–2008): Stylized Facts and Explanations]. *Journal of the New Economic Association = Zhurnal Novoi Ekonomicheskoi Assotsiatsii*, no 12, pp. 124–148 (in Russian).
- Lukyanova A. (2015) Earnings Inequality and Informal Employment in Russia. *Economics of Transition*, vol. 23, no 2, pp. 469–515.
- Oaxaca R. (1973) Male-Female Wage Differentials in Urban Labor Markets. *International Economic Review*, vol. 14, no 3, pp. 693–709.
- Perova M. B. (2016) Dinamika i faktory vtorichnoy zanyatosti naseleniya [The dynamics and factors of the secondary employment of population]. *Society and Power = Sotsium i vlast*, no 6 (62), pp. 74–79 (in Russian).
- Pokida A. N., Zybunovskaya N. V. (2019) Samozanyatost na sovremennom rynke truda [Self-Employment in the Modern Labor Market]. *Sotsialno-trudovyye issledovaniya = Social & Labour Research*, no 3 (36), pp. 18–29 (in Russian).
- Roshchin S. Yu., Razumova T. O. (2002) Vtorichnaya zanyatost v Rossii: modelirovaniye predlozheniya truda [Secondary Employment in Russia: Labor Supply Modeling]. Working Paper Series, no 02/07, Moscow: Economics Education and Research Consortium (EERC). Available at: https://www.hse.ru/data/447/349/1234/WP_02-07r.pdf (accessed 14 January 2022) (in Russian).
- Schneck S. (2020) Self-Employment as a Source of Income Inequality. *Eurasian Business Review*, vol. 10, no 1, pp. 45–64.
- Tazhitdinova A. (2020) Increasing Hours Worked: Moonlighting Responses to a Large Tax Reform. NBER Working Paper, no 27726. Available at: <http://www.nber.org/papers/w27726> (accessed 14 January 2022).

Toshchenko Zh. T. (ed.) (2020) *Prekariat: stanovleniye novogo klassa* [Precariat: The Emergence of a New Class], Moscow: Center for Social Forecasting and Marketing (in Russian).

Yun M.-S. (2005) A Simple Solution to the Identification Problem in Detailed Wage Decompositions. *Economic Inquiry*, vol. 43, no 4, pp. 766–772.

Received: July 3, 2021

Citation: Lukyanova A. (2022) Samozanyatost', vtorichnaya zanyatost' i neravenstvo trudovykh dokhodov v Rossii (2000–2014 gg.) [Self-Employment, Secondary Jobholding, and Labor Income Inequality]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 23, no 1, pp. 101–124. doi: [10.17323/1726-3247-2022-1-101-124](https://doi.org/10.17323/1726-3247-2022-1-101-124) (in Russian).

И. В. Ермолин, Л. Сволкина, П. Э. Суворков, Дж. Холмс, С. Дж. Гудман

Методологические вызовы полевых исследований нелегального рынка биоресурсов¹



ЕРМОЛИН Илья Васильевич — кандидат политических наук, доцент Департамента социологии, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики». Адрес: 192148, Россия, Санкт-Петербург, ул. Седова, д. 55, корп. 2.

Email: iermolin@hse.ru

Статья представляет собой анализ вызовов, с которыми столкнулись авторы в ходе многолетнего полевого исследования (2012–2020 гг.) крайне чувствительной темы жёстких форм криминальной экономической деятельности в регионах Каспийского водного бассейна. Авторы коснулись следующих тем: персональные риски и вопросы безопасности, связанные с деятельностью силовых структур; рекрутирование и тренинг местных ассистентов и студентов вуза; межпоколенческий и гендерный разрыв между респондентами и исследователем; влияние предыдущей работы исследователя на развитие дальнейшей работы в местах исследования; сетевая плотность рыночных звеньев и скорость передачи информации между ними; влияние смены правовых режимов на текущие исследования. Авторы подчеркивают влияние плохой исследовательской инфраструктуры в регионе изучения и слабую осведомлённость местного населения о научной и академической работе в целом и об экономико-социальных исследованиях в частности, проводившихся когда-либо в конкретной местности. Результаты показывают, что успешное изучение разных форм нелегальной экономической деятельности зависит, во-первых, от приемлемой в локальном сообществе (легитимной) идентичности исследователя, когда он воспринимается как член сообщества; во-вторых, от необходимости принимать во внимание гендерные особенности проведения полевых работ, что продиктовано в том числе усложнением структуры социального взаимодействия в разных социально-культурных условиях. Кроме того, важнейшее место занимают затраченные на проведение полевых экспедиций время и финансирование, что связано со степенью нелегальности экономической деятельности, осуществляемой конкретной социальной группой или группами.

Ключевые слова: нелегальный рынок; методология полевого исследования; Каспийский водный бассейн; персональные риски и вопросы безопасности; идентичность исследователя; гендерный разрыв; межпоколенческий разрыв; финансирование исследования; распределение времени.

Введение

Полевое исследование в социологии нелегальных рынков представляет особый интерес для экономических социологов. Причины видятся, во-первых,

¹ Исследование было поддержано грантом Комитета по исследованиям Национального географического общества США (US National Geographic Society, Grant no W 271-13), грантом Фонда сохранения видов Мохаммеда бин Зайеда (Mohamed bin Zayed Species Conservation Fund, Grant no. 13257683, Grant no 12253827), грантом Комиссии по морским млекопитающим Правительства США (US Marine Mammals Commission Research Grant; <https://www.mmc.gov/grants-and-research-survey/grant-awards/2018-grant-awards/>).



СВОЛКИНАС Линас — аспирант Института проблем устойчивого развития при Школе изучения Земли и окружающей среды и Школы биологии Университета Лидса, Англия. Адрес: LS2 9JT, Великобритания, Лидс, ул. Вудхаус-Лейн.

Email: eelsv@leeds.ac.uk



ГУДМАН Саймон Дж. — лектор, PhD по генетике, Школа биологии Университета Лидса, Англия. Адрес: LS2 9JT, Великобритания, Лидс, ул. Вудхаус-Лейн.

Email: S.J.Goodman@leeds.ac.uk

в латентной природе феноменов неформальной (даже более того, криминальной) экономики, когда исследователи, находясь часто в экстремальных условиях, вынуждены постоянно применять новые или же усовершенствованные методологические орудия сбора данных и информации [Sandberg, Copes 2013]. Во-вторых, латентность социально-экономических практик определяет рынок «оспариваемых» товаров (продажа человеческих органов, проституция, генно-модифицированные продукты, ценные биоресурсы и т. д.) [Radin 1996; Steiner, Trespeuch 2019] как товаров, бросающих моральные вызовы участникам рынка. Это особенно актуально в условиях преобладания этноцентрической оценки ресурса, когда разные этнические группы, специализирующиеся на различных рыночных операциях, имеют собственное социально-культурное восприятие новых (особенно сдерживающих) регулятивных нормативно-правовых актов (НПА). В-третьих, восприятие ценности ресурса поднимает проблему координации триады (кооперация, ценность и конкуренция) [Beckert, Wehinger 2013] при переходе рынка в криминальное состояние, поскольку со стороны государства бросается прямой вызов легитимности рыночных операций, которые до этого перехода считались допустимыми целиком либо частично. Переход в криминальное состояние вкупе с моральной нагруженностью «оспариваемых» товаров заставляет исследователя постоянно учитывать этическую составляющую методологического поиска, не всегда соответствующую общепринятым нормам проведения полевых исследований [Blackman 2007].

Вызовы² как специальная тема для дискуссий в статьях, посвящённых исследованиям нелегальных рынков биоресурсов, редко привлекают внимание ученых-обществоведов (см. подробнее: [Hübschle 2015]). Тем не менее, многие исследователи описывают (в теле основной работы либо в дополнительных материалах к ней) стратегии полевых исследований, в том числе и вызовов. Обычно такие описания касаются первого звена рынка — браконьерства, в основном поднимают вопрос развития доверия в отношениях респондента (информанта) и исследователя [Hampshire et al. 2004; Bell, Hampshire, Topalidou 2007; Hübschle 2015; Ermolin, Svolkinas 2018]. В российской социологической и антропологической литературе лишь недавно появились первые исследования нелегального рынка биоресурсов — как браконьерства, то есть первого звена потребительской цепи, так и остальных звеньев. Этой теме были посвящены специальный выпуск журнала «Этнографическое обозрение», опубликовавший материалы исследований Севера России и Сибири [Васильева 2019; Гаврилова 2019; Давыдов, Журавская 2019; Рахманова 2019]. Отдельные исследования проводились на юге страны [Ермолин 2019]. Как бы то ни было, информация про вызовы исследования и стратегии их преодоления в данных статьях либо вовсе не представлена, либо дается в крайне малых объемах (см. статьи К. А. Гавриловой и особенно И. В. Ермолина, где стратегия и методология полевого исследования подробно разобраны в приложении: [Гаврилова 2019: 14; Ермолин 2019: 107–108]).

² Под вызовами подразумеваются препятствия, с которыми пришлось столкнуться во время проведения полевого этапа исследования. Источниками такого рода препятствий стали факторы либо внешние для объекта исследования, либо внутренние, порожденные самой структурой исследования, ее динамикой.



ХОЛМС Джордж — доцент, PhD по географии, Институт проблем устойчивого развития при Школе изучения Земли и окружающей среды Университета Лидса, Англия. Адрес: LS2 9JT, Великобритания, Лидс, ул. Вудхаус-Лейн.

Email: G.Holmes@leeds.ac.uk



СУВОРКОВ Павел Эдуардович — стажёр-исследователь, Институт демографии (ИДЕМ), Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики». Адрес: 101000, Россия, Москва, ул. Мясницкая, д. 20.

Email: psuvorkov@hse.ru

Таким образом, целью данной статьи является анализ вызовов, с которыми авторы³ столкнулись в ходе многолетнего (2012–2019 гг.) полевого исследования нелегального рынка осетровых и дериватов каспийского тюленя, прежде всего — в регионах Каспийского водного бассейна. Первая часть исследования (2012–2016 гг.) была посвящена исследованию осетрового браконьерства. Вторая часть (2017–2020 гг.) — прилову каспийского тюленя как социально-экономическому побочному продукту нелегальной ловли осетровых и последующему развитию нелегального рынка дериватов каспийского тюленя по всей России.

Авторы данной статьи решили расположить вызовы в хронологическом порядке — по мере их возникновения при проведении полевых работ на разных этапах (частях) исследования. Это поможет тем, кто находится в стадии разработки планов полевых исследований феноменов неформальной экономики в экстремальных условиях либо уже проводит исследование на начальных этапах. При таком подходе также более чётко видны (особенно при описании полевых исследований второй части, с 2016 г. начиная) специфические черты исследований в Северокавказском регионе — одном из самых этнически гетерогенных и дифференцированных по паттернам социально-экономических практик неформальной деятельности.

Можно выделить следующие вызовы:

- рекрутирование и тренинг местных ассистентов и студентов вуза; влияние ислама;
- персональные риски и вопросы безопасности, связанные с деятельностью силовых структур и ОПГ;
- влияние межпоколенческого и гендерного разрыва между респондентами и исследователем на развитие доверия в отношениях респондентов и исследователей;
- влияние сетевой плотности рыночных звеньев и скорости передачи информации между ними на проведение исследования;
- влияние смены правовых режимов на текущие исследования; фактор продолжительности пребывания в «поле».

Статья начинается с краткого описания площадок исследования, где уделяется внимание как географическим характеристикам мест, так и социаль-

³ На разных этапах в работу были включены разные исследователи, чьи имена далее в тексте обозначены инициалами, соответствующими именам авторов данной статьи: ДХ — Дж. Холмс; ИЕ — И. В. Ермолин; ЛС — Л. Сволкина; ПС — П. Э. Суворков; СГ — С. Дж. Гудман.

На первом этапе в полевую работу были вовлечены ИЕ и ЛС (в некоторые периоды времени был задействован только ИЕ). На втором этапе полевое исследование сначала проводилось ЛС на побережье Дагестана, затем в предгорных и горных районах Дагестана начали работать ИЕ и ПС. СГ и ДХ имели совещательные и аналитические функции.

но-экономическим и социально-культурным практикам в гетерогенной этнической среде изучаемой местности, а также моделям управления присущей данным регионам социально-экономической деятельностью. Далее следует описание дизайна исследования, где речь идет об основных методах, использованных в «поле». Основная часть статьи посвящена анализу обозначенных вызовов в контексте мирового опыта исследований. Затем последует дискуссия.

Локальные территории исследования

Полевая работа проводилась в трёх из пяти прикаспийских государствах — в России (2012–2019 гг.), Азербайджане (2013 г.) и Казахстане (2013 г.). Из этих трёх государств Казахстан располагает наиболее протяжённой прибрежной полосой Каспия (около 2320 км); за ним следует Азербайджан — около 955 км. Протяжённость прибрежной полосы России — около 695 км. С географической точки зрения примечателен тот факт, что основная нелегальная рыбопромысловая деятельность ведётся на мелководье у побережья Казахстана и дельты реки Волга: эта территория привлекает осетровые породы рыб в период нереста доступностью корма, а каспийского тюленя — ледниковыми лежбищами, необходимыми для размножения (осень, зима, весна) [Dmitrieva et al. 2013; Lattuada, Albrecht, Wilke 2019]. Наибольшее количество «осетровых» бригад — основных социальных групп, занимающихся нелегальным рыбодобывающим промыслом, — расположено в российских регионах Каспия (Дагестан и Астраханская область), а также в Азербайджане [Strukova, Guchgeldiyev 2010; Ermolin, Svolkinas 2016]. Соответственно, наибольший объём торговых операций нелегального рынка также осуществляется на территории данных регионов и затем уже распространяется на все регионы России и ближнего зарубежья [Svolkinas et al. 2020].

В то время как прикаспийская прибрежная зона Азербайджана отличается относительной этнической гомогенностью, три российских региона на уровне местных сообществ включают как относительно гомогенные этнические общности, так и множество сообществ с высокой степенью этнической гетерогенности. В Волго-Ахтубинской пойме и дельте Волги наряду с русскими преобладают казахи, в прибрежной полосе Республики Калмыкии казахи соседствуют с калмыками и русскими, но составляют значительное меньшинство. Самым этнически гетерогенным регионом исследования и всего Каспия является Дагестан, ставший нашей основной исследовательской базой с 2014 г. Гетерогенность в прибрежных поселениях Дагестана перекликается с относительной этнической гомогенностью предгорных и горных поселений, что связано в большой степени с процессами внутрирегиональной трудовой миграции. Такая специфика определила многоступенчатую систему адаптации исследователей к социально-культурным особенностям региона.

Регионам присущи и разные модели управления социально-экономической деятельностью в сфере прибрежного рыболовства, обусловленные в том числе фактором этнической гетерогенности. Единственно признаваемая государством модель регулирования рынка возобновляемых биоресурсов, характерная для всех регионов исследования, — это классическая модель сдерживания [Бентам 1998], которая основывается на допущении, что достаточно законодательных санкций, чтобы помешать желанию объектов регулирования любыми путями обойти предлагаемую норму регулирования [Grasmick, Bursik 1990]. В рамках данной модели в России и Казахстане, например, были введены рыбопромысловые участки (РПУ), с июня 2016 г. обозначаемые в России просто рыболовные участки и расширена пограничная зона (ПЗ), ставшая самостоятельным орудием управления хозяйственной деятельностью на прибрежных территориях (см. подробнее: [Ermolin, Svolkinas 2016]).

В Азербайджане широко распространена модель традиционного самоуправления, напоминающая системы, описанные Фикретом Беркесом при анализе прибрежного рыболовства в Турции [Berkes 1986] и Индии (система паду) [Lobe, Berkes 2004]. Рыбаки в таких случаях неформально разделяют реку или

даже море на участки и затем вылавливают рыбу. Однако, поскольку рыбодобывающая и рыбоперерабатывающая промышленность в Азербайджане — достаточно централизованная структура, в которой государство определяет неформальных контролёров за уловами, система традиционного самоуправления так и не смогла трансформироваться в классический коменеджмент, когда интересы государства и сообществ сбалансированы [Lim, Matsuda, Shigemi 1995]. Возникла следующая ситуация: если рыбак поймал рыбу осетровых пород (тем более с икрой), он сдавал ее государству и получал долю (которая, впрочем, всегда была меньше, чем цены на чёрном рынке), государство же закрывало глаза на запрещенный вылов осетровых и только по документам сдавало рыбу в научно-экспериментальные комплексы аквакультуры.

В качестве модели неформального самоуправления, основанной на эксплуатации биоресурсов и одновременно являющейся источником нелегального рынка биоресурсов, может рассматриваться «автономное» сообщество [Ермолин 2019: 86]. Такое сообщество состоит из социальных групп (эксплуатационных экономических структур [Шанин 1999]), возникших в результате системного политического и социально-экономического кризиса и на современном этапе представляющих собой относительно независимые от государства образования. Автономное сообщество получило распространение во всех отдалённых сельских местностях постсоветских стран.

Паттерны управления изменяются в зависимости от воздействия тех или иных внешних событий. Подобные изменения порождают феномен, получивший название ««оспариваемая» нелегальность». Согласно общему определению, «оспариваемая» нелегальность — это «механизм легитимизации, который акторы применяют для оправдания нелегальной экономической деятельности в нарушение писаного закона» [Hübschle 2015: 22]. Допускается, что в рамках конкретного звена нелегального рынка существует свой набор социальных норм, помогающий социальным группам легитимировать процесс коммодификации определённых товаров и услуг. Этот процесс далеко не всегда проходит гладко: во многих случаях члены групп должны преодолеть разные моральные преграды взаимодействия, а также противодействие со стороны государств, изменяющих правовые режимы регулирования конкретного блага, а иногда и использующие нелегальность рынков в своих целях [Портес 2003; Кузьминов et al. 2005]. Феномен коррупции является, таким образом, постоянным спутником нелегальных рынков и, с одной стороны, способствует решению проблем координации [Beckert, Wehinger 2013] местными органами исполнительной власти (ОИВ) и правоохранительными органами, а с другой, усложняет проблему несоблюдения регулятивных норм [Bunnefeld et al. 2013]. Коррупция как норма этапов социализации характерна для всех регионов исследования. Однако особенный характер она приобрела в Дагестане, где родовые (тухумные) отношения внутри этнических образований придали коррупции универсальный, но в то же время закрытый характер: вход в родовые группы практически закрыт, а социальная среда обуславливается фактическим развитием в рамках правового плюрализма [Казенин 2014].

Методология исследования

В данном исследовании мы применили следующие методы сбора данных на полевом этапе:

- краткие исследовательские визиты длительностью от трёх недель до двух месяцев (2012–2016 гг.); осуществлялись на территории всех регионов исследования;
- прямое наблюдение (постоянно в течение восьми лет); осуществлялось на территории всех регионов исследования;
- включённое наблюдение (от шести месяцев до полутора лет); осуществлялось на территории Дагестана (прибрежные районы Каспия, частично в горном районе);

- многоместная этнография (шесть месяцев); охватывала все три района Дагестана (прибрежные зоны, предгорье и горный район);
- разные типы интервью (постоянно в течение восьми лет); осуществлялись на территории всех регионов исследования;
- опрос домохозяйств (лето 2014 г., 2018–2019 гг.); охватывал прибрежные каспийские районы, а также горный район Дагестана);
- неформальная беседа (постоянно в течение восьми лет); осуществлялись на территории всех регионов исследования;
- фокус-группы (2012–2015 гг.); использовались в Волго-Ахтубинской пойме Астраханской области, во всех районах Дагестана.

Изначальная методологическая стратегия предполагала проведение интервью по заранее разработанной анкете в рамках социобиографического подхода [Рождественская 2012] и неформальных бесед. В 2013–2014 гг. состоялись первые фокус-группы, был проведён опрос домохозяйств и активно использован метод прямого наблюдения за товарными операциями с целью дальнейшего построения симуляционных моделей распределения времени на обработку шкур тюленя (см.: [Johnson 1978]). Наконец, с 2018 г. проводилось включённое наблюдение и реализовывался метод многоместной этнографии.

Вызовы: описание и анализ

Рекрутирование и тренинг местных ассистентов и студентов вуза

Начнём, как и было обозначено во введении, с первой темы — рекрутирование и тренинг местных ассистентов и студентов вуза, то есть с проблематизации выбора ассистентов для успешного выполнения поставленных в проекте задач. Как подчёркивают С. Сэндберг и Х. Коупс, «использование местных ассистентов, особенно из среды объекта исследования, предоставляет быстрый доступ к индивидам, активно занимающимся криминальной деятельностью. При этом такой доступ не зависит от воли официальных организаций или чиновников и помогает исследователю существенно сэкономить время на вход в поле» [Sandberg, Copes 2013]. В исследовании наркоторговцев и продавцов часто прибегают к такому входу, например, для интервьюирования семей обозначенных категорий криминала, одновременно считая этически приемлемыми оплату услуг ассистента-инсайдера и вознаграждение членам упомянутых семей за интервью [Dunlap, Johnson 1999]. Другой способ — тренинг студентов или аспирантов вузов (местных либо своего научно-образовательного учреждения) (см. подробнее про значимость тренинга студентов для полевой работы: [Hammersley, Atkinson 1995]).

Приступим к описанию нашей работы с местными ассистентами и студентами, отметив те сложности, которые были при их рекрутинге в Дагестане⁴. После двух первых экспедиций мы предприняли попытку

⁴ В других регионах Каспия мы редко пользовались услугами ассистентов. Так, в Азербайджане один из авторов данной статьи выходил на необходимых респондентов через друга семьи однокурсника, с которым вместе учился. В Калмыкии поиск респондентов и одновременно первоначальных информантов вёлся через социальные сети. В Астраханской области первый очень значимый контакт был получен через неофициальную работу одного из авторов. Затем уже через данное контактное лицо мы вышли на других информантов и респондентов. Дагестан — основной регион, находящийся в фокусе исследовательского внимания авторов данной статьи, поскольку является основным источником комплектования осетровых бригад, и, соответственно, именно здесь расположены наиболее развитые структуры рынка.

ки рекрутировать для первого этапа исследования в Дагестане студентов московских вузов. Вскоре мы столкнулись с трудностями изучения женского коллектива одного из рынков прибрежного Дагестана, где женщины занимались продажей мяса осетровых и жира тюленевых. Женский коллектив данного рынка был этнически гомогенным по составу и небольшим (13 человек); все участники хорошо друг друга знали и были в круговой долговой поруке. Нам в силу принадлежности мужскому полу на первом этапе исследования мешали нормы ислама, преобладающие на этой территории, серьёзно ограничивающие контакты женщины с мужчинами, не являющимися членами её рода. Таким образом, для входа на рынок нам требовалась девушка-студент. Однако попытки поиска студенток среди московских вузов оказались неудачными из-за страха участвовать в исследовании в Дагестане. Мешали также многочисленные слухи, информация в Интернете, плохая подготовка для работы в сложных социально-культурных и экономических условиях. В результате начались поиски местной ассистентки, которая смогла бы беспрепятственно наладить контакты в среде торговки на рынке и в то же время использовать специально разработанный для целей исследования вопросник. Случайным образом удалось познакомиться с потенциальным ассистентом — учительницей местной школы и одновременно продавщицей в семейном магазине, где мы покупали продукты. К сожалению, у нас было мало времени для полноценного тренинга ассистентки, и это привело к печальным результатам: опросы работниц рынка, записывавшиеся на диктофон, породили типичную ошибку новичков — подсказку ответов респондентам, то есть наша ассистентка направляла респондентов на желанную для неё траекторию ответа.

Начиная с третьей экспедиции, мы некоторое время (в течение месяца) проживали в одном из поселений исследования. В связи с этим было решено провести опрос домохозяйств и заодно познакомиться с местными жителями. Иначе говоря, мы решили следовать тактике, которой порой придерживаются антропологи и социологи (см., например: [Fabinyi 2012]). Необходимо отметить, что до опроса мы уже провели несколько интервью и неформальных бесед с ключевыми акторами «осетрового» бизнеса. При этом интервал между первым и вторым интервью одного и того же человека⁵ составлял несколько месяцев. Кроме того, мы подверглись воздействию со стороны местных и региональных силовых структур (см. подробнее ниже). Всё это способствовало тому, что к началу проведения опроса мы имели относительно положительную репутацию среди местных жителей.

В ходе опроса домохозяйств летом 2014 г. мы познакомимся с двумя потенциальными ассистентами из числа местных жителей. Одна из них — многодетная мать-одиночка, проживавшая в тяжёлых социально-экономических условиях, постоянно зависела от родовой (тухумной) помощи и занималась торговлей рыбой в близлежащем городе⁶. Материальный стимул (мы предложили вознаграждение за работу) не был единственной мотивацией в случае с этой ассистенткой. Низкий социальный статус диссонировал с широким кругом знакомств этой ассистентки в поселении, и она помощью нам надеялась укрепить социальные связи вне своего слабого рода (тухума). Основной плюс работы, проведенной данной ассистенткой, заключался в создании нескольких фокус-групп с участием как торговки с рынка, так и женщин, занимавшихся вывозом и продажей рыбы в близлежащем городе. Основным минусом была неспособность и невозможность довести до конца авторский опрос домохозяйств в поселении, хотя до этого она постоянно присутствовала в домохозяйствах, опрашиваемых авторами этой статьи, и была специально проинструктирована относительно вопросника. Думается, ассистентке просто не хватило времени для полноценного знакомства с процедурой проведения опроса. В конце

⁵ Мы следовали предпосылке некоторых постмодернистских антропологов, согласно которой, для того чтобы развить доверие в респондентах и получить правдивые информацию или данные, необходимо использовать три раунда интервьюирования [Spigo 1996].

⁶ При плохой социальной политике в Дагестане жителям поселений приходится использовать разного рода вспомогательные механизмы, такие как родовые (в зависимости от силы родовой группы) связи и односельчан, в результате чего во многих даже гетерогенно этнических поселениях получила развитие специфическая система социальной поддержки (см. подробнее: [Ермолин 2019]).

концов, через месяц после начала самостоятельного опроса ассистентка столкнулась с активным сопротивлением местных жителей и силовых структур. Большую часть анкет силовики сожгли⁷, к самой ассистентке применили физическое воздействие, а по отношению к её семье — угрозы.

Вторым местным ассистентом был мужчина, успешно интегрированный в региональную сеть рынка и заинтересованный нашими исследованиями по большей части из-за материального вознаграждения. Он показал наиболее стабильные и эффективные результаты работы на протяжении всего проекта (2014–2019 гг.), но особенно на втором этапе.

Второй ассистент позволил нам постепенно, в рамках использования «обоснованной» теории, переключиться с первоначально задуманной темы на основную для локального дискурса. Его позиция на рынке дала нам возможность наблюдать экономическую деятельность на дворе информанта, а также в первые годы знакомства с этим ассистентом понять структуру рынка.

В течение двух последних лет ассистент помогал одному из нас в реализации длительного включённого наблюдения в прибрежной полосе Дагестана. Информант осуществлял совместную работу со студентом местного университета по сбору данных для проекта. Поскольку обладание локальным социальным капиталом и, следовательно, понимание местных социальных связей являлись основным преимуществом ассистента, он организовывал встречи с респондентами, а студент проводил интервью. Собранные данные постоянно проверялись исследователем. В том случае, если анкета была заполнена не по протоколу, ассистент и студент возвращались и повторно проводили количественное интервью с респондентом. Особую актуальность такая корректировка приобрела в последние полгода исследования, поскольку исследователь не имел разрешения на въезд в пограничную зону (ПЗ) от Пограничной службы ФСБ РФ⁸.

В рабочих отношениях с обоими ассистентами важным элементом являлось доверие. Проблема доверия в полевых исследованиях подобного рода — одна из центральных [Koepping 1994; Russel 2005]. В случае с первой ассистенткой доверие строилось на репутационных гарантиях от членов бригад (см.: [Zaitch 2002; Gambetta 2009]); в случае второго ассистента доверие — это плод в том числе гендерных различий, и тот факт, что исследователи — мужчины, сыграл важную роль в получении информации и данных в ходе всего проекта (см. подробнее в подразделе о влиянии межпоколенческого разрыва).

С начала 2018 г., то есть при реализации стратегии долговременного включённого наблюдения, одному из нас (ЛС), получившему место приглашённого исследователя в местном университете, предоставили возможность отобрать на конкурсной основе студентов для ассистентства в полевых исследованиях. Ожидалось, что студенты будут проводить полевые исследования в рамках обучения на бакалаврских программах по экологии и социальной работе. На предложение откликнулись 11 студентов. ЛС выполнил стандартные процедуры рекрутинга, проведя серию интервью с претендентами. К сожалению, они не имели никакого релевантного опыта работы и были плохо подготовлены в области социологии и антропологии, поскольку ни один из них не обучался на соответствующих курсах по социологическим и антропологическим методам исследования. В результате был выбран один молодой человек. Выбор был обусловлен тем, что работать предстояло в среде, где преобладают мужчины. По этой причине

⁷ Представители силовых структур, совершившие данные действия, при нападении были в масках, поэтому не представляется возможным идентифицировать, к каким именно структурам принадлежали эти лица.

⁸ Поясним, что исследователь, работавший в прибрежных районах Дагестана в 2018–2019 гг., не имел российского гражданства. Визу он получил по приглашению местного университета (на основе двустороннего договора), но разрешения для исследования в пограничной зоне ему не дали, несмотря на многочисленные заверения со стороны местного университета. В такой ситуации работа подготовленного и обладающего социальными связями ассистента приобрела особую важность.

все студентки-претендентки отказались от предложенной работы и выбрали альтернативную практику. С ассистентом проводились тренинги в течение всего периода полевой работы, поскольку опыт такой деятельности у него отсутствовал. Вовлечённость в проект также помогла ему развить основные умения интервьюирования и наблюдения.

Персональные риски и вопросы безопасности, связанные с деятельностью силовых структур

Ещё один важный вызов, с которым авторы столкнулись во время проведения всех этапов полевой работы, — это персональные риски для исследователей и угрозы их безопасности при вмешательстве в исследовательский процесс силовых структур регионов. Речь идёт прежде всего о местной полиции в Азербайджане и России и Федеральной службе безопасности (ФСБ) — структур, чье влияние на социально-экономические процессы в исследуемых регионах часто носит определяющий характер. Допускается, что как в Азербайджане, так и в России (в частности, в Дагестане) каждая силовая структура, не отличая социологов и антропологов от журналистов или блогеров, имеет собственные неписанные правила работы с исследователями, и до сих пор не понятно, каким образом такие негласные правила влияют на работу социологов и антропологов в специальных условиях «поля». Например, для нас одной из основных проблем на протяжении всего исследования являлось отсутствие ясности в правилах работы в ПЗ всех исследуемых стран и то, каким образом регулируются правила допуска в ПЗ для исследователей — граждан других государств и исследователей-резидентов государств. Помимо упомянувшегося случая с отказом в получении разрешения на работу в ПЗ исследователю-иностранцу даже по ходатайству российского университета, исследователь-резидент, получив разрешение в 2015 г., не смог его добиться в 2016 г., но без проблем получил пропуск в 2019 г. В то же время и исследователь-резидент, и исследователь-иностранец получили пропуски в ПЗ Калмыкии в течение одного дня.

Азербайджан

Первый опыт взаимодействия с силовыми структурами авторы получили в 2013 г., сначала — в дельте Волги Астраханской области РФ, затем — в Азербайджане. Если в дельте Волги авторам просто предлагали сотрудничество, поскольку ротация пограничников ФСБ РФ и их слабая социально-культурная и психологическая подготовка не оставляют младшему составу возможностей для ознакомления с локальным социумом, то в Азербайджане после нескольких дней работы мы обнаружили слежку за нами местной полицией. Один из неформальных контролёров государства, бывший старший осетровой бригады в России, был нашим информантом в одном из азербайджанских поселений. Можно было предположить, что он «сливает» информацию о нас полиции и СГБ, а нам предоставляет ложную информацию и не соответствующие действительности данные про локальные социально-экономические процессы в сфере прибрежного рыболовства. Для того чтобы проверить это предположение, мы постарались создать максимально широкую перекрёстную сеть информантов в разных точках поселения. В эту сеть входили работник кафе, продавец магазина, скупщик рыбопромысловой продукции федеральной компании. Все они хорошо знали нашего информанта, область его деятельности, семью и т. д. Таким образом, получая информацию из одного источника, мы сравнивали ее с информацией, полученной из другого источника, а затем составляли логическую цепь событий. В конце концов, наши опасения о «сливе» информации о нас в местную полицию и СГБ подтвердились, но в то же время множество данных, предоставленных нам информантом, также оказались достоверными. Под конец работы в Азербайджане СГБ провела с нами долгую беседу в месте исследования, пытаясь выяснить цель нашего пребывания в стране, хотя всеми необходимыми формальными данными о нас СГБ располагала.

Дагестан

Самыми значительными вызовами, связанными с пересечением с силовыми структурами во время долгосрочного пребывания в Дагестане, были силовой захват авторов данной статьи в одном из прибрежных поселений, проводившийся совместными силами местной полиции и регионального ФСБ, упомянутое выше сожжение силовиками анкет опросника и применение физической силы к ассистентке, а на более позднем этапе исследования — постоянные вызовы и беседы в УФСБ одного из горных районов, а также проживание авторов в доме с большим тайником оружия.

С исследованиями неформальной (и тем более криминальной) экономики всегда связаны риски для жизни их участников. Например, в 1980-х гг. в полевых исследованиях по разным причинам погибли 60 антропологов [Sluka 2012]. Сенситивность информации и данных, получаемых исследователем [Howell 1990], когда он не может различить грань, отделяющую собственное восприятие проблемы от видения членов локального сообщества [Jacques, Wright 2010], является одним из факторов риска.

В антропологических и социологических исследованиях российского общества не существует сколько-нибудь значительных описаний стратегий работы с силовыми структурами при проведении полевых работ, подобных нашим. Единственная работа по России, где автор упоминает ситуацию конфликта с полицией в 1990-х гг., — книга Ране Виллерслева, посвящённая ритуалам охоты среди юкагиров [Willerslev 2007]. Антрополог был вовлечён в продажи добытого юкагирами соболиного меха на мировом рынке и подвергся атаке, которую через милицию осуществила компания «Сахабулт» — монополист на рынке меховых изделий. Компания «Сахабулт» и милиция обвинили учёного в нелегальной торговле и браконьерстве. Виллерслев чудом избежал ареста, скрывшись в лесу, найдя убежище среди старообрядцев-спиритоновцев, где оставался в течение нескольких месяцев. Как бы то ни было, его компаньон в Якутске утонул при странных обстоятельствах, что дало повод антропологу назвать это происшествие убийством.

Свою стратегию по взаимодействию с силовыми структурами мы начали разрабатывать задолго до приезда в поле. Мы решили в первое время не идти на контакт с местными ОИВ и полицией, поскольку считали, что сенситивность темы может вызвать жёсткую реакцию с их стороны. В то же время контакты в поселении, которые были предоставлены одному из нас сотрудниками института, где он тогда работал, и записи интервью, проводившихся данными сотрудниками, представили нам совершенно противоположную картину социально-экономического взаимодействия в поселении, что сыграло злую шутку с ними, о которой пойдёт речь далее. В первую же неделю пребывания в поле стало ясно, что респонденты сотрудников института (директора местных рыбодобывающих артелей), услышав вопросы из специально разработанного вопросника по прибрежному рыболовству⁹, замкнулись и старались избегать дальнейших контактов с нами.

Можно допустить, что первый повод обратить внимание на исследователей местной полиции дали директора, встроенные вместе с полицией в локальную экономику биоресурсов¹⁰, адаптированные к ней и подозревавшие нас в работе на пограничников. Тем не менее, поселившись на одной из центральных улиц, мы сделали несколько ключевых интервью с рыбаками осетровых бригад и членами их семей. После этого было решено активизировать работу в местной школе. Причины такого внимания к учебному заведению кроются, во-первых, в попытках выйти через школьников на их родителей; во-вторых,

⁹ Данный вопросник был адаптирован авторами до этого для работы в Астраханской области и Калмыкии.

¹⁰ Конфликт между местной полицией и пограничниками вырос вокруг юрисдикции местной полиции и ОИВ поселения и пограничников. Несмотря на то что в результате расширения ПЗ в начале 2000-х гг. полномочия по контролю над всей хозяйственной деятельностью в ПЗ перешли в ФСБ, местная полиция постоянно требовала передачи им задержанных на суше рыбаков, а также откровенно помогала скрываться рыбакам от преследований пограничников.

мы хотели проверить гипотезу о кросс-когортной социализации подростков в школе, когда старшие сверстники оказывают определяющее влияние на решения младших, что особенно характерно для социума неблагополучных районов [Harding 2009]. Это стало вторым поводом.

Необходимо отметить также, что мы не учли складывавшейся на Северном Кавказе к ноябрю 2013 г. конъюнктуры, то есть интенсивной подготовки к проведению зимней Олимпиады 2014 г. в Сочи и соответствующих опасений по поводу активизации террористического бандподполья на Кавказе. Наконец, последней каплей для ФСБ стал донос городского таксиста, часто приезжавшего в дом, где мы арендовали помещение¹¹.

Таким образом, во-первых, мы были неуютны местной полиции, поскольку исследовали опасные для нее темы. Проблема состояла в нарушении неписаных правил «безопасности» в локальности, основанной на высокой коррумпированности местных чиновников. Во-вторых, мы были «интересны» региональному ФСБ, поскольку была высока вероятность террористических актов в регионе.

В один из ноябрьских вечеров сотрудники силовых структур переползли через забор частного домовладения и постучались в дверь сауны, на первом этаже которой исследователи устроили совещательную комнату. Поскольку мы не скрывались от силовых структур, в открытую представлялись респондентам и в общем-то не были готовы к такому повороту событий, один из нас открыл дверь, а через несколько секунд все мы лежали лицом вниз с приставленными к затылку пистолетами. В комнату вошёл местный участковый и заявил, что они знают все наши разговоры по телефону¹² и людей, с которыми они ведутся (в том числе и нашего информанта в Азербайджане; о нём речь шла выше).

Далее события развивались следующим образом: мы были доставлены в РОВД города и допрошены с пристрастием, нам угрожали применением электрического тока, если мы не расскажем о том, что хотелось услышать прежде всего ФСБ (террористы славянской внешности, прибывшие дестабилизировать ситуацию¹³) и местной полиции (персональные данные информантов и респондентов и транскрипты или записи интервью, а также полевые записки).

Наиболее важной проблемой в связи с интересом местной полиции было сохранение анонимности персональных данных респондентов и сведений об их деятельности. Очевидно, что высокая степень социальной укоренённости практик нелегального рыболовства создавала круговую поруку в поселениях и порождала проблему «выдачи своих», особенно в случае исследования осетрового браконьерства. Самым общим решением подобной проблемы является уничтожение записей и их транскриптов после использования¹⁴. Однако в нашем случае это сделано не было, поскольку исследование было

¹¹ Нас подвела специализированная одежда иностранного производства, резко отличавшаяся от одежды, которую носили местные. Нарушение идентичности в локальных сообществах — хорошо изученная проблема в подобного рода исследованиях [Hammersley, Atkinson 1995; Burgess 2006]. Кроме того, таксист стал нас провоцировать, предлагая переправить на байде (запрещённая к использованию лодка местного производства, основное средство передвижения осетровых бригад) в Казахстан, что могло означать проверку «кругом своих» — сдадим мы его за такое предложение или нет [Brymer 1991]. В итоге таксист сдал нас. Подобного рода провокации в дальнейшем часто проводились в отношении нас актёрами нелегального рынка.

¹² Была организована прослушка наших телефонов.

¹³ Среди вопросов, заданных нам, были следующие: «Что такое “альбатрос 1812”?» (очевидно, имелась в виду террористическая операция с участием лиц славянской национальности); «Сколько стоит пистолет Стечкина?» (предположительно данное оружие является наиболее распространённым среди членов террористического бандподполья Северного Кавказа).

¹⁴ Так поступать советуют, в частности, кодексы многих этических комитетов при университетах. Американская ассоциация антропологов в «Принципах профессиональной ответственности» также рекомендует в обязательном порядке уничтожать чувствительные данные сразу же после их использования.

в самом начале. На тот момент мы собрали в данном регионе исследования 10 индивидуальных интервью, провели одну фокус-группу и располагали также неплохим багажом полевых записок. При подготовке исследования мы договорились использовать в записках один из редких языков, которым владели оба исследователя, проводившие первый этап полевых работ, причем в словах часто представляли буквы или писали слово наоборот. Респондентов в телефонных контактах мы обозначали по начальной букве их фамилии и начальной букве поселения, где он проживает. Подобное шифрование было бы относительно быстро преодолено ФСБ при необходимости, а вот для местной полиции (РОВД города и поселковая) оно представляло трудность. Сложнее нам было с записями и транскриптами интервью. Поскольку транскрипты делались параллельно проведению интервью с целью анализа информации, некоторые из записей уже были уничтожены, остальные оставались в диктофоне, спрятанном одним из авторов в доме хозяйки. Информация в транскриптах была представлена в схожем с традиционными антропологическими канонами виде [Blommaert, Jie 2010]: каждому респонденту присваивалось условное имя, однако указывались реальные национальность и возраст; первая буква названия поселения тоже была условной. Разумеется, мы знали, о ком из респондентов идет речь и из какого он поселения. Но такой прием позволял нам обезопасить респондентов максимально возможным для нас образом.

Второй этап работы в Дагестане не принёс нам подобных сложностей. Однако работая в 2019 г. в горах, мы постоянно находились в центре внимания местной полиции и, отчасти, районного УФСБ. Поскольку, как и в случае с побережьем, в нелегальной перепродаже шкур была задействована местная полиция, а мы постепенно получили данные по объему такого оборота, нас стали часто вызывать в районное ОВД, которое, в свою очередь, подключило к контролю наших действий УФСБ по горному району. Отвечая на вопросы как полиции, так и районного УФСБ, мы делали упор на изучение общего социально-экономического положения горных поселений и демографии разных этнических групп, проживающих в поселениях района. Тема демографии на втором этапе была «маской» и для работы в предгорье.

Влияние межпоколенческого и гендерного разрыва между респондентами и исследователем на развитие доверия в отношениях респондентов и исследователей

Межпоколенческий и гендерный разрывы могут существенно осложнять, а то и вовсе закрыть путь исследователю в «поле». Эффект межпоколенческого разрыва на Кавказе — феномен, упоминаемый некоторыми авторами в связи с анализом влияния радикального ислама на молодёжь [Стародубровская 2016].

Сама по себе концепция «автономного» сообщества, разработанная как альтернатива для анализа постсоветского сельского развития, предполагает, что чем выше степень «автономности» сообщества, тем межпоколенческий разрыв менее вероятен. Однако это касается только внутриселенческих взаимоотношений и никак не затрагивает аутсайдеров. В связи с этим нам, например, было легче исследовать своих сверстников — рыбаков осетровых бригад в прибрежных районах, чем торговцев, ремесленников и посредников в предгорном и горном Дагестане, многие из которых родились в 1960-е гг. Один из нас принимал участие в так называемых гуляниях, являющихся одной из стадий как социализации в бригаде, так и проверкой рационализации действий членов бригады. Участие в обряде дало хорошую информацию о взаимоотношениях в бригаде, данные по уловам и прилову.

В горном и предгорном районах Дагестана подобных площадок социализации не наблюдалось, поскольку торговцы и ремесленники имели сложившуюся систему мировоззрения и рутинную практику

образа жизни, закрывались от внешнего мира не только забором, но и семьёй как основной «фабрикой» производства товаров¹⁵. Мы преодолевали подобного рода разрыв разными путями.

Во-первых, разрыв преодолевался с помощью эмпатии. Это относилось прежде всего к женщинам — членам домохозяйств торговцев и ремесленников. При этом использовались как неформальные беседы, так и включённое наблюдение. Чувствительность и сопереживание, как правило, выше у женщин, чем у мужчин, особенно в традиционных обществах, а их знание текущего состояния дел и даже вовлечённость в них и влияние на производство в локальной экономике в большинстве случаев также оказались значительными. Женщины, например, могли вести смету расходов и доходов домохозяйства и фиксировать в ней всех тех односельчан, которые пользовались услугами производства мужей, укаывая имена против суммы расходов.

Во-вторых, нам помогало лавирование между интересами разных акторов, вовлечённых в рыночные операции (тактика, характерная не только для предгорных и горных районов). Поскольку рынок в разной степени порождает конкурентную среду, даже при высоком уровне социальной укоренённости транзакционных процессов (что присуще любому рынку биоресурсов) акторы останутся конкурентами, и, зная интеракции каждого из них, можно предугадать реакции других. В этом случае, конечно, встают этические вопросы, связанные с осуществлением такого рода стратегии, но раскрытие этой темы не является задачей данной статьи.

В-третьих, специфика полевых исследований на Кавказе заключается в наличии сильных реципрокных механизмов, определяющих развитие отношений «исследователь — респондент» [Салинс 1999]. При этом реципрокность в таких отношениях проходит континуум — от генерализованной, когда услуга (дар) меняется на услугу (дар), до негативной, когда услуги (дар) имеют одностороннюю направленность. Таким образом, занимаясь исследованиями в горах, мы подарили основному информанту и членам его семьи четыре бывших в употреблении ноутбука и один тоже бывший в употреблении смартфон. Информация и данные, полученные в первые месяцы полевого исследования, оказались стратегически важными для нас. В дальнейшем потоки товаров в рамках негативной реципрокности могут рассматриваться информантом не только как символы продолжающейся дружбы, но и как сохранение «поля» для последующих исследований, что в большей степени проявилось в прибрежных районах.

Гендерные различия не раз становились проблемой для изучения социально-экономических аспектов браконьерства или нелегальной охоты (в частности), а некоторые исследования на постсоветском пространстве фактически закончились провалом по этой причине [Halemba, Donahoe 2008; Гаврилова 2019]¹⁶. Характерные черты социальной ойкумены Кавказа, такие как религия, традиционализм (а в каких-то случаях и защитный ретрадиционализм), основанный на адатах, играют большую роль в поддержании необходимого паттерна гендерных отношений в регионе исследования, хотя и с некоторым влиянием модернизации при вовлечении женщины в производство [Ермолин, Суворков 2020]. Тот факт, что все исследователи — мужчины¹⁷, позволил нам не только установить крепкую и долгосроч-

¹⁵ Помимо межпоколенческого разрыва как основного негативного фактора исследований, можно упомянуть высокую степень религиозности по сравнению с прибрежными поселениями и, как следствие, очень низкий уровень алкоголизма, что также не способствует быстрому налаживанию доверительных отношений между респондентами и исследователем.

¹⁶ Тему влияния гендерного разрыва вообще и роли женщины в частности на прогресс полевого исследования впервые подняли Л. Истердэй и её коллеги: [Easterday et al. 1977].

¹⁷ Влияние мужской идентичности на социологические исследования ещё в 1981 г. подчёркивал Дэвид Морган: «Этнография имеет собственный бренд мачизма, утверждая облик социолога-мужчины, порождённый взглядом из периферии общества, самым глубоким социальным дном, уличными парнями из суровых трущоб и территорий, традиционно закрытых для женщин-исследователей» [Morgan 1981: 87].

ную связь со вторым ассистентом (см. выше), но и прочно закрепиться как среди членов осетровых бригад, так и среди ремесленников и посредников в горных и предгорных районах.

Влияние сетевой плотности рыночных звеньев и скорости передачи информации между ними на проведение исследования

Хотелось бы затронуть вопрос распространения информации среди акторов нелегального рынка об исследователях. Нелегальные рынки биоресурсов нужно рассматривать как сложные общности с предельно выраженными социально укоренёнными сетевыми практиками, где важное место занимают «пространства потоков», которые М. Кастельс связал с экономическими транзакциями между легальными и нелегальными акторами рынка [Castells 1999]. Думается, однако, что социально укоренённые сетевые практики определяются и циркуляцией социально-культурных ситуационных норм, присущих тому или иному сообществу. Наиболее значимыми каналами циркуляции как в закрытой, так и в открытой социальной организации являются слухи, оказывающие чаще негативное, чем позитивное, влияние на образ жизни индивидов, их социально-экономическую и профессиональную деятельность и т. п. [Miller 1997; Осетрова 2011]. Не исключение и полевая работа, когда исследователь попадает в ситуации недопонимания или становится козлом отпущения из-за распространившихся слухов [Codere 1970; Pandey 1972].

Ядро исследуемого нелегального рынка представляет собой хорошо организованное сетевое образование, где первое звено (изъятие биоресурса) и третье (предпродажная обработка материала) находятся на близком расстоянии друг от друга (в радиусе 200–300 км). Эта особенность порождает несколько других: во-первых, маленький круг производителей и продавцов, в основе экономических транзакций которых часто оказываются долговые отношения (на всех звеньях рынка); во-вторых, расположение необходимой инфраструктуры (рыночных торговых площадок, кустарных производственных цехов) в быстрой досягаемости для акторов; в-третьих, важными чертами рынка являются его этнический¹⁸ и отчасти родовой характер¹⁹.

Естественно, самым распространённым циркулировавшим между звеньями рынка слухом было то, что мы — агенты спецслужб. В горных районах также быстро распространился и слух о том, что мы являемся представителями конкурентных торговых фирм, продвигающих на рынок шкуры из меха гренландского тюленя (в местной категоризации «норвежка»).

Нашими ошибками были слишком частое посещение торговых площадок как в предгорье, так и в горах, а также активация неформальных бесед на таких торговых площадках. Представляется, что эти ошибки стали результатом достаточно плохо проработанного в этом плане нашего пилотного исследования — работы в горах и предгорьях в 2019 г., продолжавшейся в течение двух-трех недель. Необходимо было задействовать индивидуальный подход к каждому актору (количество акторов относительно небольшое) и ограничиться кратковременным пребыванием на торговых площадках. Тем более что большинство ремесленников и торговцев сосредоточено в одном горном поселении, хотя перепродажа шкур идёт из предгорных поселений в родовые горные.

¹⁸ Большинство акторов второго и третьего звеньев — даргинцы.

¹⁹ Жители поселений, относящихся ко второму и третьему звеньям сети, до Второй мировой войны составляли одну горную агломерацию, но в результате насильственного переселения одного из поселений агломерации в Чечню и обратного переселения в предгорный Дагестан жители данного поселения стали хабом в скупке, обработке шкур, производстве шапок из шкур тюленя и дальнейшей перепродаже шкур в родственные горные поселения. Таким образом, традиционное ремесло обрело необходимый для работы со шкурами морского млекопитающего транзитный пункт.

Два дополнительных фактора способствовали негативному воздействию слухов на нашу репутацию. Во-первых, один из нас пытался пилотно исследовать не своё поле в прибрежной части Дагестана в 2018 г., хотел выйти на респондентов через криминальный мир и раздавал визитки потенциальным респондентам, что привело на первых порах к отрицанию всякого взаимодействия между респондентами и исследователями, ответственными за работу в горах и предгорьях. Пилотное исследование должен осуществлять тот, кто в дальнейшем собирается делать долгосрочное исследование в данном регионе [Sampson 2004]. Во-вторых, наиболее интересным и в то же время негативным фактором, потворствовавшим распространению слуха, явилось обнаружение акторами рынка статьи, опубликованной в журнале «Экономическая социология» [Ермолин 2019]²⁰. Слух быстро донёс весть про эту статью до всех акторов, задействованных в операциях на рынке — в горах, предгорьях, на побережье и в главных городах региона. Проблемы возникли из-за аффилиации одного из нас в некоммерческой организации по исследованию преступлений в сфере окружающей среды, а также из-за употребления слов «браконьер»²¹ и «шапочники», которые у членов локальных сообществ имеют уничижительный смысл. Знакомство большинства акторов рынка с данной статьёй было поверхностным, в статье использовался научный специализированный язык, и, в конце концов, данный инцидент не имел критических последствий для количественных результатов исследований. Однако в долгосрочной перспективе многие респонденты отказались от дальнейших контактов с нами²².

Влияние смены правовых режимов на текущие исследования. Фактор продолжительности пребывания в поле

Смена правовых режимов и влияние таких изменений на структуру и динамику рынка — одна из наиболее интересных тем в социологии рынков (по крайней мере, нелегальных) и экономической социологии в целом. Тема эта достойна отдельной статьи; мы же кратко коснёмся влияния внезапного изменения политического курса на стратегии текущего полевого исследования. На втором этапе нашего исследования отразился процесс социальной легитимации экономических трансакций и восприятие акторами легальности и (или) нелегальности товара [Hübschle 2017]. До апреля 2019 г. за общую стратегическую линию исследования в горах и предгорье принималось то, что каспийский тюлень не должен быть внесён в Красную книгу. Таким образом, мы допускали легализацию в дальнейшем товаров из шкур млекопитающего, что предоставляло шанс для ведения бизнеса ремесленникам среднего звена (до 100 шкур в год). Однако в апреле 2019 г. каспийский тюлень был внесён в Красную книгу Республики Дагестан. Слух об этом распространился по сети акторов в течение недели. Вслед за этим нам были предъявлены первые претензии в содействии сложившейся ситуации.

Смена правовых режимов всегда несёт репутационные риски как определённой категории акторов рынка, так и исследователю в поле [Warwick 1973; Johnson 2002]. Участник рынка, предоставивший нам жильё в одном из поселений и содействовавший в получении информации и данных, стал получать звонки из города с просьбами попросить нас покинуть его дом и никогда больше не предоставлять нам своё жильё. Кроме того, он лишился из-за нашего присутствия постоянных клиентов мастерской по обработке шкур и понёс убыток в размере, превысившем ту сумму, которую мы заплатили ему за пребывание в его доме. Товарный поток застопорился на месяц из-за нашего пребывания в первые месяцы в среде акторов²³. Цены на шкуры и шапки подскочили во всех звеньях рынка (от

²⁰ Об опасности обнаружения статей акторами исследуемого сообщества см.: [Vidich, Bensman 1958].

²¹ В локальной категоризации слова «браконьер» всячески избегают. В упомянутой статье (см.: [Ермолин 2019]) данное слово использовалось два раза; в остальных случаях применялось слово «рыбак».

²² См. первое описание подобной ситуации: [Ditton 1977].

²³ Влияние исследователей на площадки исследования — обширная тема; см. о философских началах социологического анализа саморефлексии по субъективному влиянию на ситуацию в поле: [Bourdieu 2005].

рыбаков до продавцов), но, как и ожидалось, больше всего это ударило по ремесленникам и торговцам со средним и небольшим оборотом. Допускается, что при крайне низкой степени соблюдения регулятивных норм в регионе (когда большинство акторов игнорируют вновь принимаемые НПА и пользуются состоянием гиперкоррупции в регионе) повышение цен могло быть продиктовано как сезонными колебаниями, типичными для времени высокого спроса и предложения, так и возникновением искусственного дискурса тюленя как краснокнижного животного. Дискурс этот порождён как рыбаками, так и крупными ремесленниками и торговцами, находящимися на вершине социальной лестницы поселений. Нас, исследователей, спасло то, что большую часть информации и данных количественного характера мы уже получили к тому времени. Кроме того, один из нас покинул «поле» за неделю до публикации новости, другой — через неделю после распространения слуха среди акторов. И оба вернулись в «поле» только через месяц после этого, уже в другое жильё, предоставленное в поселении другим информантом.

Другие важные факторы, оказавшие влияние на проведение исследования

Среди факторов, оказавших влияние на поле, можно отметить слабую информированность жителей исследуемых поселений о научных исследованиях в сфере экономико-социальных процессов. В беседах респонденты горных поселений часто признавались, что в их поселениях не было ученых-этнографов или социологов со времён имама Шамиля (середина XIX века), хотя геологические и филологические исследования в горном Дагестане — не редкость. В предгорном поселении велись лишь статистические исследования без полевого этапа. Экологические и биологические процессы становились темой многочисленных исследований в прибрежных зонах всех прикаспийских государств, однако сравнительно небольшое количество исследований было посвящено социально-экономическим и экономико-социальным процессам. Отсутствие подобных исследований приводит к тому, что местные жители, с одной стороны, проявляют большой интерес к учёным и их работе, но, с другой, относятся с недоверием и подозрением к такой деятельности. Взаимосвязанный фактор — расположение данных регионов в отдалённых, часто труднодоступных от центра местностях, где преобладает плохая инфраструктура для исследования. Следовательно, отсутствуют возможности для планирования исследовательских работ на длительную перспективу и сбор данных в динамике.

Дискуссия

Исследования неформальной экономики всегда вызывали вопросы среди социологов и антропологов. Такие работы нещадно и начиная с Кайя Эриксона (конец 1960-х гг.) [Erikson 1967; 1968] критиковались за безответственность перед индивидами — объектами исследования, за подрыв репутации социологии, использование фальшивой идентичности для входа в частное пространство индивидов, искажение характера собственного исследования с целью сокрытия настоящих задач и т. п. Все же многие учёные-обществоведы придерживаются противоположной точки зрения [Ditton 1977; Hammersley, Atkinson 1995; Denzin 2009].

Представляется, что существует несколько характерных показателей успешного полевого исследования неформальных экономических процессов в рамках нелегального рынка:

- *идентичность исследователя в местном сообществе*. Исследователи отмечают, что изначальный образ учёного и его работы проектируются в представлении членов сообщества на основании циркулирования слухов в первые две недели пребывания в поле [Blau 1964]. Неверно выбранная тактика поведения в этот период может существенно осложнить исследователю пребывание в полевых условиях [Diamond 1974], что подтвердило и наше пилотное исследование в 2019 г. Питер Блау советует открыто объяснить цели исследования членам сообщества

в первые дни пребывания на месте [Blau 1964: 24–27], что, по его мнению, поможет быстрее установить доверие в местной социальной среде. Однако, как показали наш опыт и особенно работа в 2012–2016 гг., более существенный вклад в установление доверия и создание легитимного образа исследователя в сообществе, а значит, в получение более точных и обширных данных и информации о неформальной деятельности сообщества, приносят события противопоставления идентичности учёного и идентичности сотрудников силовых структур — регуляторов со стороны государства. В результате наступает то, что Норман Дензин и Клиффорд Гирц назвали этнографическим прозрением (*ethnographic epiphany*) со стороны индивидов — объектов исследования [Denzin 1989; Гирц 2004]. Соучастие и совместные действия делают исследователя «своим» для сообщества и предоставляют ему возможности для полноценного приобщения к локальной девиантной культуре. В случае Гирца таким событием выступило бегство антрополога, его жены и жителей местного сообщества от полиции во время рейда по пресечению проведения болийцами петушинных боёв — нелегальной, но легитимной экономической деятельности. В нашем случае это захват ФСБ и местной полицией в 2013 г., а также постоянные вызовы в РОВД и региональное ФСБ в 2018–2019 гг. Подобная ситуация может произойти либо случайно (как с Гирцем или с нами), либо может быть создана искусственно как сообществом (попытки таксиста «сдать» нас в ФСБ), так и НАМИ (имитация наблюдения за РОВД одного из районов проведения нашего исследования);

- *учёт упоминавшихся гендерных особенностей проведения исследования.* Идеальным вариантом (прежде всего в Дагестане) представляется распределение функций по гендерным ролям с учётом социально-культурного фона региона и этапов проведения исследования (см., например: [Wax 1979]). Гендерная специализация позволяет черпать знания из разных источников в специфических областях исследования [Morgan 1972; 1975], учитывая, что социологические и антропологические исследования должны следовать за постоянно растущей структурно-системной комплексностью социальной среды. Поскольку неформальная экономическая деятельность часто представляет собой разнородный феномен, то, как показало исследование в Дагестане, даже при наличии чётко выраженного преобладания мужчин на нелегальном рынке биоресурсов есть социальные группы (хотя и немногочисленные), вход в которые доступен только женщинам;
- *время и финансирование как индикаторы успешного исследования.* Важными показателями успешности и (или) неуспешности полевого исследования нелегального рынка являются время, затраченное на исследования, и финансовые средства, полученные и израсходованные на его проведение. Естественно, чем выше степень нелегальности неформальной экономической деятельности, тем сложнее такое явление изучать. В этом случае расходы, прежде всего связанные с рекрутингом локальных ассистентов, а порой и студентов, достаточно высоки. Наше исследование показало, что минимальная длительность пилотного периода экспедиций должна составлять месяц, само исследование — длиться минимум два года, а процедуры рекрутинга и тренинга ассистентов и студентов могут занимать до шести месяцев. Расходы на локальных ассистентов составляли в различные периоды проведения исследования от 30 до 60% от общих затрат.

Как могут быть адаптированы методы, процедуры и организационные принципы иммерсивной этнографии к анализу неформальной экономики Северного Кавказа и России в целом?

Для проведения подобного полевого исследования, позволяющего получить уникальные данные по закрытым для широкой публики процессам, необходимо следующее:

- долгосрочное финансирование, ориентированное на неосновной профиль исследования (в нашем случае — защита редких видов животных, занесенных в Красную книгу РФ). В то же время необходим акцент на первостепенности исследования общей картины социально-экономического положения групп населения (в нашем случае — поселений регионов исследования) как в работе с респондентами и информантами, так и с представителями ОИВ и силовых структур;
- поиск первичных контактов в регионах исследования и осуществление первичного входа в поле как через личные контакты (как в случае с Астраханской областью, Дагестаном и Азербайджаном), так и с использованием социальных сетей (как в случае с Калмыкией и Казахстаном). Широко распространённый метод снежного кома хорошо работает непосредственно в полевых условиях, так как обычно нелегальные сети отличаются высокой плотностью контактов;
- обязательная шифровка материалов интервью и дневников полевых наблюдений при невозможности быстрой передачи данных в безопасное хранилище. Записи интервью и полевые записки должны быть тщательно изучены до проведения следующего раунда интервью. При этом система двух-трёх раундов интервью с одним респондентом должна быть приоритетной;
- внимание к нечётким и непонятным границам зон ответственности каждого регионального министерства. Важная особенность исследований в Дагестане — предельное размывание процесса принятия решений. Мы сталкивались с этим постоянно при организации официальных опросов домохозяйств, получении данных по официальной статистике министерств и простых гарантийных писем;
- включённое наблюдение — основной метод исследований подобных тематик. Минимальный срок включённого наблюдения — два года (в том числе пилотного исследования сроком два-три месяца, которое должен делать человек, проводящий основное исследование). Опыт показывает, что сбор данных и информации исключительно путём проведения интервью, опросов домохозяйств и создания фокус-групп не даёт правдоподобных верифицируемых результатов. В этом случае включённое наблюдение решает две задачи: (1) сбор первоначальных данных путём наблюдения поведенческих стратегий акторов в естественной для них среде; (2) перепроверка данных, полученных путём интервьюирования и неформальной беседы;
- разработка стратегии неформальной беседы. Как метод неформальная беседа и её отражение в полевых записках имеют важное значение. Беседа как часть включённого наблюдения может происходить в исследуемых полевых условиях в любое время в необычных местах. Простое использование ручки или карандаша и блокнота может также быть полезно;
- анализ социально-политической ситуации в регионах исследования — важнейший компонент разработки стратегии включённого наблюдения.

В нашем исследовании мы не уделили должного внимания нескольким описанным факторам, что замедлило налаживание контактов в местной среде и поставило под угрозу продолжение исследования на достаточно ранней стадии.

Литература

- Бентам И. 1998. *Введение в основания нравственности и законодательства*. М.: РОССПЭН.
- Васильева В. В. 2019. Инфраструктура вне государства: «дикие» зимники и вывоз промысловой продукции на Таймыре. *Этнографическое обозрение*. 4: 61–75.
- Гаврилова К. А. 2019. Опасное природопользование: рыбные ресурсы и ностальгия по государству в Баренц-регионе. *Этнографическое обозрение*. 4: 13–28.
- Гирц К. 2004. *Интерпретация культур*. М.: РОССПЭН.
- Давыдов В. Н., Журавская Т. Н. 2019. Государство и использование ресурсов: введение. *Этнографическое обозрение*. 4: 5–12.
- Ермолин И. В. 2019. Предумышленный прилов каспийского тюленя и развитие нелегального рынка биоресурсов в Дагестане: экономико-социологический подход. *Экономическая социология*. 20 (1): 83–122. URL: <https://ecsoc.hse.ru/2019-20-1/237367666.html>
- Ермолин И. В., Суворков П. Э. 2020. На пути к теории «автономного» сообщества: эксплоярные экономические структуры прибрежного рыболовства на юге России. *Мир России. Социология. Этнология*. 29 (2): 156–178. URL: <https://mirros.hse.ru/article/view/10704>
- Казенин К. И. 2014. Перспективы институционального подхода к явлению полиюридизма: на примере Северного Кавказа. *Экономическая политика*. 3: 178–198.
- Кузьминов Я. И. et al. 2005. Институты: от заимствования к выращиванию. *Вопросы экономики*. 5: 5–27.
- Осетрова Е. 2011. Слухи в современной социокультурной среде: историографический обзор. *Антропологический форум*. 15: 55–82.
- Портес А. 2003. Неформальная экономика и её парадоксы. *Экономическая социология*. 4 (5): 34–54. URL: <https://ecsoc.hse.ru/2003-4-5/26593865.html>
- Рахманова Л. Я. 2019. Рыбаки и контролирующие инстанции на Оби: правоприменение в тени локальных правил игры. *Этнографическое обозрение*. 4: 45–60.
- Рождественская Е. Ю. 2012. *Биографический метод в социологии*. М.: Изд. дом ВШЭ.
- Салинс М. 1999. *Экономика каменного века*. М.: ОГИ.
- Стародубровская И. В. 2016. Социальная трансформация и межпоколенческий конфликт (на примере Северного Кавказа). *Общественные науки и современность*. 6: 111–124.
- Шанин Т. 1999. Эксплоярные структуры и неформальная экономика современной России. В сб.: Шанин Т. (отв. ред.). *Неформальная экономика: Россия и мир*. М.: Логос; 11–32.
- Beckert J., Wehinger F. 2013. In the Shadow: Illegal Markets and Economic Sociology. *Socio-Economic Review*. 11 (1): 5–30.

- Bell S., Hampshire K., Topalidou S. 2007. The Political Culture of Poaching: A Case Study from Northern Greece. *Biodiversity and Conservation*. 16 (2): 399–418.
- Berkes F. 1986. Local Level Management and the Commons Problem: A Comparative Study of Turkish Coastal Fisheries. *Marine Policy*. 10: 215–229.
- Blackman S. J. 2007. Hidden Ethnography. Crossing Emotional Borders in Qualitative Accounts of Young People's Lives. *Sociology*. 41 (4): 699–716.
- Blau P. M. 1964. The Research Process in the Study of The Dynamics of Bureaucracy. In: Hammond P. (ed.). *Sociologists at Work*. New York: Basic Books; 16–49.
- Blommaert J., Jie D. 2010. *Ethnographic Fieldwork: A Beginner's Guide*. Bristol, Buffalo, Toronto: Multilingual Matters.
- Bourdieu P. 2005. Algerian Landing. *Ethnography*. 5 (4): 415–443.
- Brymer R. 1991. The Emergence and Maintenance of a Deviant Sub-Culture: The Case of Hunting/Poaching Subculture. *Anthropologica*. 33 (1–2): 177–194.
- Bunnefeld N. et al. 2013. Incentivizing Monitoring and Compliance in Trophy Hunting. *Conservation Biology*. 27 (6): 1344–1354.
- Burgess R. 2006. *In the Field: An Introduction to Field Research*. London; New York: Routledge.
- Castells M. 1999. Grassrooting the Space of Flows. *Urban Geography*. 20 (4): 294–302.
- Codere H. 1970. Field Work in Rwanda, 1959–1960. In: Golde P. (ed.). *Women in the Field: Anthropological Experiences*. Chicago: Aldine; 141–164.
- Denzin N. K. 1989. *Interpretive Biography*. Newbury Park, CA: SAGE Publications.
- Denzin N. K. 2009. *The Research Act: A Theoretical Introduction to Sociological Methods*. New York: Aldine Transaction.
- Diamond S. 1974 Anthropology in Question. In: Dell H. (ed.). *Reinventing Anthropology*. New York: Vintage Books; Random House; 401–429.
- Dioun C. 2017. Making the Medical Marijuana Market. In: Beckert J., Dewey M. (eds) *The Architecture of Illegal Markets. Towards an Economic Sociology of Illegality in the Economy*. Oxford, UK: Oxford University Press; 159–176.
- Ditton J. 1977. *Part Time Crime: An Ethnography of Fiddling and Pilferage*. London: Macmillan.
- Dmitrieva L. et al. 2013. Assessment of Caspian Seal By-Catch in an Illegal Fishery Using an Interview-Based Approach. *PLOS ONE*. 8 (6): 1–7.
- Dunlap E., Johnson B. D. 1999. Gaining Access to Hidden Populations: Strategies for Gaining Cooperation of Sellers/Dealers in Ethnographic Research. *Drugs and Society*. 14 (1/2): 127–149.

- Easterday L. et al. 1977. The Making of a Female Researcher: Role Problems in Field Work. *Urban Life*. 6 (3): 333–348.
- Erikson K. T. 1967. A Comment on Disguised Observation in Sociology. *Social Problems*. 14 (4): 366–373.
- Erikson K. T. 1968. On the Ethics of Disguised Observation: A Reply to Denzin. *Social Problems*. 15 (4): 505–506.
- Ermolin I., Svolkinas L. 2016. Who Owns Sturgeon in the Caspian? New Theoretical Model of Social Responses Towards State Conservation Policy. *Biodiversity and Conservation*. 25 (14): 2929–2945.
- Ermolin I., Svolkinas L. 2018. Assessment of the Sturgeon Catches and Seal Bycatches in an IUU Fishery in the Caspian Sea. *Marine Policy*. 87: 284–290.
- Fabinyi M. 2012. *Fishing for Fairness: Poverty, Morality and Marine Resource Regulation in Philippines*. Canberra: ANU Epress.
- Gambetta D. 2009. *Codes of the Underworld: How Criminals Communicate*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Grasmick H. G., Bursik R. B., Jr. 1990. Conscience, Significant Others, and Rational Choice: Extending the Deterrence Model. *Law and Society Review*. 24 (3): 837–861.
- Halemba A., Donahoe B. 2008. *Local Perspectives on Hunting and Poaching*. Research Report for WWF Russia Altai-Saian Ecoregion; 1–33.
- Hammersley M., Atkinson P. 1995. *Ethnography: Principles and Practice*. London: Routledge.
- Hampshire K. et al. 2004. Real Poachers and Predators: Shades of Meaning in Local Understandings of Threats to Fisheries. *Society and Natural Resources*. 17 (4): 305–318.
- Harding D. J. 2009. Violence, Older Peers, and the Socialization of Adolescent Boys in Disadvantaged Neighborhoods. *American Sociological Review*. 74 (3): 445–464.
- Howell N. 1990. *Surviving Fieldwork: A Report of the Advisory Panel on Health and Safety in Fieldwork*. Washington, DC: American Anthropological Association.
- Hübschle A. M. 2015. *A Game of Horns: Transnational Flows of Rhino Horn*. PhD thesis, Universität zu Köln.
- Hübschle A. M. 2017. Contested Illegality: Processing the Trade Prohibition of Rhino Horn. In: Beckert J., Dewey M. (eds). *The Architecture of Illegal Markets. Towards an Economic Sociology of Illegality in the Economy*. Oxford, UK: Oxford University Press; 177–197.
- Jacques S., Wright R. 2010. Dangerous Intimacy: Toward a Theory of Violent Victimization in Active Offender Research. *Journal of Criminal Justice Education*. 21 (4): 503–525.
- Johnson A. 1978. *Quantification in Cultural Anthropology*. Stanford: Stanford University Press.
- Johnson J. M. 2002. In-Depth Interviewing. In: Gubrium J. F., Holstein J. A. (eds) *Handbook of Interview Research: Context and Method*. Thousand Oaks, CA: SAGE Publications; 103–119.

- Koepping E. 1994. Trust and Its Abuse in Long-Term Fieldwork. *Anthropological Journal on European Cultures*. 3 (2): 99-116.
- Lattuada M., Albrecht Ch., Wilke T. 2019. Differential Impact of Anthropogenic Pressures on Caspian Sea Ecoregions. *Marine Pollution Bulletin*. 142: 274-281.
- Lim Ch., Matsuda Y, Shigemi Yu. 1995. Co-Management in Marine Fisheries: The Japanese Experience. *Coastal Management*. 23 (3): 195–221.
- Lobe K., Berkes F. 2004. The Padu System of Community-Based Fisheries Management: Change and Local Institutional Innovation in South India. *Marine Policy*. 28: 271–281.
- Miller L. L. 1997. Not Just Weapons of the Weak: Gender Harassment as a Form of Protest for Army Men. *Social Psychology Quarterly*. 60 (1): 32–51.
- Morgan D. H. J. 1972. The British Association Scandal: The Effect of Publicity on a Sociological Investigation. *Sociological Review*. 20 (2): 185–206.
- Morgan D. H. J. 1975. Autonomy and Negotiation in an Industrial Setting. *Sociology of Work and Occupations*. 2 (3): 203–226.
- Morgan D.H. J. 1981. Men, Masculinity and the Process of Sociological Enquiry. In: Roberts H. (ed.). *Doing Feminist Research*. London: Routledge & Kegan Paul; 83–113.
- Pandey T. N. 1972. Anthropologists at Zuni. *Proceedings of the American Philosophical Society*. 116 (4): 321-337.
- Radin M. J. 1996. *Contested Commodities*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Russell L. 2005. It's a Question of Trust: Balancing the Relationship Between Students and Teachers in Ethnographic Fieldwork. *Qualitative Research*. 5 (2): 181-199.
- Sampson H. 2004. Navigating the Waves: The Usefulness of a Pilot in Qualitative Research. *Qualitative Research*. 4 (3): 383–402.
- Sandberg S., Copes H. 2013. Speaking with Ethnographers: The Challenges of Researching Drug Dealers and Offenders. *Journal of Drug Issues*. 43 (2): 1–22.
- Sluka J. A. 2012. Reflections on Managing Danger in Fieldwork: Dangerous Anthropology in Belfast. In: Robben A., Sluka J. (eds). *Ethnographic Fieldwork: An Anthropological Reader*. 2nd ed. Oxford: John Wiley & Sons; 259-271.
- Spiro M. E. 1996. Postmodernist Anthropology, Subjectivity, and Science: A Modernist Critique. *Comparative Studies in Society and History*. 38 (4): 759–780.
- Steiner P., Trespeuch M. 2019. Contested Markets: Morality, Market Devices, and Vulnerable Populations. In: Schiller-Merkens S., Balsiger P. (eds) *The Contested Moralities of Markets* (Research in the Sociology of Organizations. Vol. 63). Bingley: Emerald Publishing Limited; 31-48.

- Strukova E., Guchgeldiyev O. 2010. *Study of the Economics of Bio-Resources Utilization in the Caspian*. Report to Caspian Environment Programme, published by World Bank.
- Svolkinas L. et al. 2020. Natural «Remedies» for COVID-19 as a Driver of the Illegal Wildlife Trade. *Орх.* 54 (5): 601–602.
- Vidich A. J., Bensman J. 1958. *Small Town in Mass Society*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Warwick D. P. 1973. Tearoom Trade: Means and Ends in Social Research. *The Hastings Center Studies*. 1 (1): 27–38.
- Wax R. H. 1979. Gender and Age in Fieldwork and Fieldwork Education: No Good Thing is Done by Any Man Alone. *Social Problems*. 26 (5): 509–522.
- Willerslev R. 2007. *Soul Hunters: Hunting, Animism, and Personhood Among the Siberian Yukaghirs*. Berkeley: University of California Press.
- Zaitch D. 2002. *Trafficking Cocaine: Colombian Drug Entrepreneurs in the Netherlands*. The Hague: Kluwer Law International.

Ilya Ermolin, Linas Svolkinas, Pavel Suvorkov, George Holmes, Simon J. Goodman

Fieldwork Challenges Stemming from Doing Studies in Illegal Wildlife Trade (IWT)

ERMOLIN, Ilya — PhD in Political Science, Associate Professor, Department of Sociology, HSE University. Address: Sedova str., 55/2, 192148, St. Petersburg, Russian Federation.

Email: iermolin@hse.ru

SVOLKINAS, Linas — PhD student, Sustainability Research Institute at the School of Earth and Environment, School of Biology, University of Leeds, UK, Address: Woodhouse Lane, Leeds LS2 9JT, UK.

Email: eelsv@leeds.ac.uk

SUVORKOV, Pavel — Intern Researcher, Institute of Demography, HSE University. Address: 20 Myasnitskaya str., 101000, Moscow, Russian Federation.

Email: psuvorkov@hse.ru

HOLMES, George — PhD in Geography, Associate Professor, Sustainability Research Institute at the School of Earth and Environment, University of Leeds, UK. Address: Woodhouse Lane, Leeds LS2 9JT, UK.

Email: G.Holmes@leeds.ac.uk

GOODMAN, Simon J. — PhD in Genetics, Lecturer, School of Biology, University of Leeds, UK. Address: Woodhouse Lane, Leeds LS2 9JT, UK.

Email: S.J.Goodman@leeds.ac.uk

Abstract

This article presents the authors' self-reflections on the challenges they faced as researchers during their long-term study of the illegal wildlife trade of sturgeon meat and caviar and Caspian seals' skins and oil that they carried out from 2012 to 2019. The authors focus on the following main topics: personal health and security issues resulting from the activities of the police and the Federal Security Service, the recruitment and training of local assistants and university students, intergenerational and gender gaps that exhibit a strong influence on the development of trust between researchers and respondents, the network density of market dynamics and speed of communication through the market, and the shift in environmental legal regulations as an influence on current studies. In addition, the authors stress the lack of appropriate infrastructure to conduct systemic data collection and local populations' unawareness of research fieldwork on social and economic issues ever undertaken in the areas under study. The authors show that for the study of informal economy activities to prove successful, several points should be identified: first, the formation of identity to be considered acceptable in the local community so that the researcher is perceived as a member of the community; second, the influence of gender boundaries on research driven by the ever-increasing complexity of social interactions set in different social and cultural contexts; and, third, time and funding as two of the most important things that should be taken into account when planning field studies, depending on how strong the illegality is and whether assistants are ready to face "others" from their own community.

Keywords: illegal market; field research methodology; littoral Caspian Sea states; health and security issues; identity of researcher; gender gap; intergenerational gap; research funding; time allocation.

Acknowledgements

The authors would like to thank the Mohammed bin Zayed Conservation Fund (Grants no. 12253827 and 13257683), the Committee for Exploration and Research of the US National Geographic Society (Grant no. W 271-13) and US Marine Mammals Commission Research for the financial support that made possible fieldwork in Russia.

References

- Beckert J., Wehinger F. (2013) In the Shadow: Illegal Markets and Economic Sociology. *Socio-Economic Review*, vol. 11, no 1, pp. 5–30.
- Bell S., Hampshire K., Topalidou S. (2007) The Political Culture of Poaching: A Case Study from Northern Greece. *Biodiversity and Conservation*, vol. 16, no 2, pp. 399–418.
- Bentam I. (1998) *Vvedenie v osnovaniya npravstvennosti i zakonodatel'stva* [An Introduction to the Principles of Morals and Legislation], Moscow: ROSSPEN (in Russian).
- Berkes F. (1986) Local Level Management and the Commons Problem: A Comparative Study of Turkish Coastal Fisheries. *Marine Policy*, vol. 10, pp. 215–229.
- Blackman S. J. (2007) Hidden Ethnography. Crossing Emotional Borders in Qualitative Accounts of Young People's Lives. *Sociology*, vol. 41, no 4, pp. 699–716.
- Blau P. M. (1964) The Research Process in the Study of The Dynamics of Bureaucracy. *Sociologists at Work* (ed. P. Hammond), New York: Basic Books, pp. 16–49.
- Blommaert J., Jie D. (2010) *Ethnographic Fieldwork: A Beginner's Guide*, Bristol, Buffalo, Toronto: Multilingual Matters.
- Bourdieu P. (2005) Algerian landing. *Ethnography*, vol. 5, no 4, pp. 415–443.
- Brymer R. (1991) The Emergence and Maintenance of a Deviant Sub-Culture: The Case of Hunting/Poaching Subculture. *Anthropologica*, vol. 33, no 1–2, pp. 177–194.
- Bunnefeld N., Edwards C. T., Atickem A., Hailu F., Milner-Gulland E. J. (2013) Incentivizing Monitoring and Compliance in Trophy Hunting. *Conservation Biology*, vol. 27, no 6, pp. 1344–1354.
- Burgess R. (2006) *In the Field: An Introduction to Field Research*, London; York: Routledge.
- Castells M. (1999) Grassrooting the Space of Flows. *Urban Geography*, vol. 20, no 4, pp. 294–302.
- Codere H. (1970) Field Work in Rwanda, 1959–1960. *Women in the Field: Anthropological Experiences* (ed. P. Golde), Chicago: Aldine, pp. 141–164.
- Davydov V. N., Zhuravskaia T. N. (2019) Gosudarstvo i ispol'zovanie resursov: vvedenie [The State and the Use of Resources: Introduction]. *Ethnographic Review = Etnograficheskoe obozrenie*, no 4, pp. 5–12 (in Russian).
- Denzin N. K. (1989) *Interpretive Biography*, Newbury Park, CA: SAGE Publications.
- Denzin N. K. (2009) *The Research Act: A Theoretical Introduction to Sociological Methods*, New York: Aldine Transaction.
- Diamond S. (1974) Anthropology in Question. *Reinventing Anthropology* (ed. H. Dell), New York: Vintage Books, Random House, pp. 401–429.

- Dioun C. (2017) Making the Medical Marijuana Market. *The Architecture of Illegal Markets. Towards an Economic Sociology of Illegality in the Economy* (eds. J. Beckert, M. Dewey), Oxford, UK: Oxford University Press, pp. 159-176
- Ditton J. (1977) *Part Time Crime: An Ethnography of Fiddling and Pilferage*, London: Macmillan.
- Dmitrieva L., Kondakov A. A., Oleynikov E., Kydyrmanov A., Karamendin K., Kasimbekov Y., Goodman S. J. (2013) Assessment of Caspian Seal By-Catch in an Illegal Fishery Using an Interview-Based Approach. *PLOS ONE*, vol. 8, no 6, pp. 1–7.
- Dunlap E., Johnson B. D. (1999) Gaining Access to Hidden Populations: Strategies for Gaining Cooperation of Sellers/Dealers in Ethnographic Research. *Drugs and Society*, vol. 14, no 1/2, pp. 127–149.
- Easterday L., Papademas D., Schorr L., Valentine C. (1977) The Making of a Female Researcher: Role Problems in Field Work. *Urban Life*, vol. 6, no 3, pp. 333–348.
- Erikson K. T. (1967) A Comment on Disguised Observation in Sociology. *Social Problems*, vol. 14, no 4, pp. 366–373.
- Erikson K. T. (1968) On the Ethics of Disguised Observation: A Reply to Denzin. *Social Problems*, vol. 15, no 4, pp. 505–506.
- Ermolin I. V. (2019) Predumyshlennyy prilov Kaspiyskogo tyulenja i razvitie nelegal'nogo rynka bioresursov v Dagestane: ekonomiko-sociologicheskij podkhod [Deliberate By-Catch of the Caspian Seal and the Development of Illegal Wildlife Trade (IWT) in Dagestan, Russia: A Socio-Economic Approach]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sociologiya*, vol. 20, no 1, pp. 83–122. Available at: <https://ecsoc.hse.ru/2019-20-1/237367666.html> (accessed 23 December 2021) (in Russian).
- Ermolin I., Svolkinas L. (2016) Who Owns Sturgeon in the Caspian? New Theoretical Model of Social Responses Towards State Conservation Policy. *Biodiversity and Conservation*, vol. 25, no 14, pp. 2929–2945.
- Ermolin I., Svolkinas L. (2018) Assessment of the Sturgeon Catches and Seal Bycatches in an IUU Fishery in the Caspian Sea. *Marine Policy*, vol. 87, pp. 284–290.
- Ermolin I. V., Suvorkov P. E. (2020) *Na puti k teorii «avtonomnogo» soobshhestva: eks-polyarnye ekonomicheskie struktury pribrezhnogo rybolovstva na yuge Rossii* [Towards the Theory of the Autonomous Community: Ex-Polar Economy Structures in Coastal Fishing in Southern Russia]. *Universe of Russia = Mir Rossii*, vol. 29, no 2, pp. 156–178. Available at: <https://mirros.hse.ru/article/view/10704> (accessed 23 December 2021) (in Russian).
- Fabinyi M. (2012) *Fishing for Fairness: Poverty, Morality and Marine Resource Regulation in Philippines*, Canberra: ANU Epress.
- Gambetta D. (2009) *Codes of the Underworld: How Criminals Communicate*, Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Gavrilova K. A. (2019) Opasnoe prirodopol'zovanie: rybnye resursy i nostal'giya po gosudarstvu v Barents-regione [The Danger of Natural Resource Use: Fishery, King Crab and Nostalgia for the State in the Barents Region]. *Etnograficheskoe obozrenie*, no 4, pp. 13–28 (in Russian).

- Geertz K. (2004) *Interpretatsiya kul'tur* [The Interpretation of Cultures], Moscow: ROSSPEN (in Russian).
- Grasmick H. G., Bursik R. B., Jr. (1990) Conscience, Significant Others, and Rational Choice: Extending the Deterrence Model. *Law and Society Review*, vol. 24, no 3, pp. 837–861.
- Halemba A., Donahoe B. (2008) *Local Perspectives on Hunting and Poaching*. Research Report for WWF Russia Altai-Saian Ecoregion, pp. 1–33.
- Hammersley M., Atkinson P. (1995) *Ethnography: Principles and Practice*, London: Routledge.
- Hampshire K., Bell S., Wallace G., Stepukonis F. (2004) Real Poachers and Predators: Shades of Meaning in Local Understandings of Threats to Fisheries. *Society and Natural Resources*, vol. 17, no 4, pp. 305–318.
- Harding D. J. (2009) Violence, Older Peers, and the Socialization of Adolescent Boys in Disadvantaged Neighborhoods. *American Sociological Review*, vol. 74, no 3, pp. 445–464.
- Howell N. (1990) *Surviving Fieldwork: A Report of the Advisory Panel on Health and Safety in Fieldwork*, Washington, DC: American Anthropological Association.
- Hübschle A. M. (2015) *A Game of Horns: Transnational Flows of Rhino Horn*. PhD thesis, Universität zu Köln.
- Hübschle A. M. (2017) Contested Illegality: Processing the Trade Prohibition of Rhino Horn. *The Architecture of Illegal Markets. Towards an Economic Sociology of Illegality in the Economy* (eds. J. Beckert, M. Dewey), Oxford, UK: Oxford University Press, pp. 177–197.
- Jacques S., Wright R. (2010) Dangerous Intimacy: Toward a Theory of Violent Victimization in Active Offender Research. *Journal of Criminal Justice Education*, vol. 21, no 4, pp. 503–525.
- Johnson A. (1978) *Quantification in Cultural Anthropology*, Stanford: Stanford University Press.
- Johnson J. M. (2002) In-Depth Interviewing. *Handbook of Interview Research: Context & Method*, (eds. J. F. Gubrium, J. A. Holstein), Thousand Oaks, CA: SAGE Publications, pp. 103–119.
- Kazenin K. I. (2014) Perspektivy institutsional'nogo podkhoda k yavleniyu poliyuridizma: na primere Severnogo Kavkaza [Perspectives of the Institutional Approach to Legal Pluralism: The Case of North Caucasus]. *Economic Policy = Ekonomicheskaya Politika*, no 3, pp. 178–198 (in Russian).
- Koepping E. (1994) Trust and Its Abuse in Long-Term Fieldwork. *Anthropological Journal on European Cultures*, vol. 3, no 2, pp. 99–116.
- Kuzminov Ya. I., Radaev V. V., Yakovlev A. A., Yasin E. G. (2005) Instituty: ot zaimstvovaniya k vyrashhivaniyu [Institutions: From Borrowing to Growing], *Voprosy Ekonomiki*, no 5, pp. 5–27 (in Russian).
- Lattuada M., Albrecht Ch., Wilke T. (2019) Differential Impact of Anthropogenic Pressures on Caspian Sea Ecoregions. *Marine Pollution Bulletin*, vol. 142, pp. 274–281.
- Lim Ch., Matsuda Y., Shigemi Yu. (1995) Co-Management in Marine Fisheries: The Japanese Experience. *Coastal Management*, vol. 23, no 3, pp. 195–221.

- Lobe K., Berkes F. (2004) The Padu System of Community-Based Fisheries Management: Change and Local Institutional Innovation in South India. *Marine Policy*, vol. 28, pp. 271–281.
- Miller L. L. (1997) Not Just Weapons of the Weak: Gender Harassment as a Form of Protest for Army Men. *Social Psychology Quarterly*, vol. 60, no 1, pp. 32–51.
- Morgan D. H. J. (1972) The British Association Scandal: The Effect of Publicity on a Sociological Investigation. *Sociological Review*, vol. 20, no 2, pp. 185–206.
- Morgan D. H. J. (1975) Autonomy and Negotiation in an Industrial Setting. *Sociology of Work and Occupations*, vol. 2, no 3, pp. 203–226.
- Morgan D. H. J. (1981) Men, Masculinity and the Process of Sociological Enquiry. *Doing Feminist Research* (ed. H. Roberts), London: Routledge & Kegan Paul, pp. 83–113.
- Osetrova E. (2011) Slukhi v sovremennoy sotsiokul'turnoy srede: istoriograficheskiy obzor [Rumors Placed in the Modern Socio-Cultural Environment: A Historiographic Review]. *Forum for Anthropology and Culture = Antropologicheskij forum*, no 15, pp. 55–82 (in Russian).
- Pandey T. N. (1972) Anthropologists at Zuni. *Proceedings of the American Philosophical Society*, vol. 116, no 4, pp. 321–337.
- Portes A. (2003) Neformal'naya ekonomika i ee paradoksy [The Informal Economy and Its Paradoxes]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sociologiya*, vol. 4, no 5, pp. 34–54. Available at: <https://ecsoc.hse.ru/2003-4-5/26593865.html> (accessed 9 January 2019) (in Russian).
- Radin M. J. (1996) *Contested Commodities*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Rakhmanova L. Ya. (2019) Rybaki i kontroliruyushchie instantsii na Obi: pravoprimerenie v teni lokal'nykh pravil igry [Fishermen and Supervisory Instances on the Ob' River: Law Enforcement in the Shadow of Local Rules of the Game]. *Ethnographic Review = Etnograficheskoe obozrenie*, no 4, pp. 45–60 (in Russian).
- Rozhdestvenskaya E. Yu. (2012) *Biograficheskiy metod v sotsiologii* [Life-Story Approach in Sociology], Moscow: HSE Publishing House (in Russian).
- Russell L. (2005) It's a Question of Trust: Balancing the Relationship Between Students and Teachers in Ethnographic Fieldwork. *Qualitative Research*, vol. 5, no 2, pp. 181–199.
- Salins M. (1999) *Ekonomika kamennogo veka* [Stone-Age Economy], Moscow: OGI (in Russian).
- Sampson H. (2004) Navigating the Waves: The Usefulness of a Pilot in Qualitative Research. *Qualitative Research*, vol. 4, no 3, pp. 383–402.
- Sandberg S., Copes H. (2013) Speaking with Ethnographers: The Challenges of Researching Drug Dealers and Offenders. *Journal of Drug Issues*, vol. 43, no 2, pp. 1–22.
- Shanin T. (1999) Ekspolyarnye struktury i neformal'naya ekonomika sovremennoy Rossii [Ex-Polar Structures and Informal Economy in Present-Day Russia]. *Neformal'naya ekonomika. Rossiya i mir* [Informal Economy: Russia and Beyond] (ed. T. Shanin), Moscow: Logos, pp. 11–32 (in Russian).

- Sluka J. A. (2012) Fieldwork Conflicts, Hazards and Dangers. *Ethnographic Fieldwork: An Anthropological Reader* (eds. A. Robben, J. A. Sluka), 2nd ed., Oxford: John Wiley & Sons.
- Spiro M. E. (1996) Postmodernist Anthropology, Subjectivity, and Science: A Modernist Critique. *Comparative Studies in Society and History*, vol. 38, no 4, pp. 759–780.
- Starodubrovskaja I. V. (2016) Sotsialnaya transformatsiya i mezhpokolencheskiy konflikt (na primere Severnogo Kavkaza) [Social Transformation and Intergenerational Conflict (The Example of North Caucasus)]. *Social Sciences and Contemporary World = Obschestvennyie nauki i sovremennost'*, no 6, pp. 111–124 (in Russian).
- Steiner P., Trespeuch M. (2019) Contested Markets: Morality, Market Devices, and Vulnerable Populations. The Contested Moralities of Markets. *Research in the Sociology of Organizations*, vol. 63 (eds. S. Schiller-Merkens, P. Balsiger), Bingley: Emerald Publishing Limited, pp. 31–48.
- Strukova E., Guchgeldiyev O. (2010) *Study of the Economics of Bio-Resources Utilization in the Caspian*. Report to Caspian Environment Programme, published by World Bank.
- Svolkinas L., Goodman S. J., Holmes G., Ermolin I., Suvorkov P. (2020) Natural ‘Remedies’ for COVID-19 as a Driver of the Illegal Wildlife Trade. *Oryx*, vol. 54, no 5, pp. 601–602.
- Vasilyeva V. V. (2019) Infrastruktura vne gosudarstva: “dikie” zimniki i vyvoz promyslovoy produktsii na Taymyre [Infrastructure beyond the State: “Wild” Winter Roads and Export of Fishery and Hunting Goods in the Taimyr Peninsula]. *Ethnographic Review = Etnograficheskoe obozrenie*, no 4, pp. 61–75 (in Russian).
- Vidich A. J., Bensman J. (1958) *Small Town in Mass Society*, Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Warwick D. P. (1973) Tearoom Trade: Means and Ends in Social Research. *The Hastings Center Studies*, vol. 1, no 1, pp. 27–38.
- Wax R. H. (1979) Gender and Age in Fieldwork and Fieldwork Education: No Good Thing is Done by Any Man Alone. *Social Problems*, vol. 26, no 5, pp. 509–522.
- Willerslev R. (2007) *Soul Hunters: Hunting, Animism, and Personhood Among the Siberian Yukaghirs*, Berkeley: University of California Press.
- Zaitch D. (2002) *Trafficking Cocaine: Colombian Drug Entrepreneurs in the Netherlands*, The Hague: Kluwer Law International.

Received: February 22, 2021

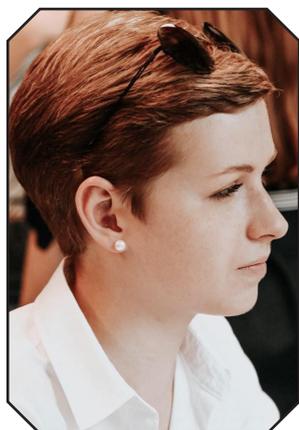
Citation: Ermolin I., Svolkinas L., Suvorkov P., Holmes G., Goodman S. J. (2022) Metodologicheskie vyzovy polevykh issledovaniy nelegal'nogo rynka bioresursov [Fieldwork Challenges Stemming from Doing Studies in Illegal Wildlife Trade (IWT)]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 23, no 1, pp. 125–153. doi: 10.17323/1726-3247-2022-1-125-153 (in Russian).

НОВЫЕ КНИГИ

Д. Р. Лебедева

Гид по рыночным инструментам государственного вмешательства и решения общественных проблем

Рецензия на книгу: Neyland D., Ehrenstein V., Milyaeva S. 2019. *Can Markets Solve Problems? An Empirical Inquiry into Neoliberalism in Action*. London: Goldsmiths Press. 324 p.



ЛЕБЕДЕВА Дарья Руслановна — студентка магистерской программы «Прикладные методы социального анализа рынков» факультета социальных наук НИУ ВШЭ, стажёр-исследователь Лаборатории экономико-социологических исследований (ЛЭСИ) НИУ ВШЭ. Адрес: Россия, 101000, Москва, ул. Мясницкая, д. 20.

Email: dlebedeva@hse.ru

Возможно ли отдать экономическим механизмам решение публичных, особенно сензитивных и укоренённых в моральном порядке, проблем? Могут ли рынки эффективно и справедливо регулировать социальные дилеммы в сфере публичной политики? В течение последних нескольких десятилетий с проникновением рыночных механизмов в устройство социального порядка теоретики и практики искали способы реализации государственных вмешательств рыночными механизмами. Тогда как значительный корпус литературы критикует неолиберализм в его ограничениях и противоречиях, коллектив социологов Дэниел Нейланд, Вера Эренштейн и Света Милыева в книге «Могут ли рынки решить проблемы? Эмпирическое исследование неолиберализма в действии» («Can Markets Solve Problems? An Empirical Inquiry into Neoliberalism in Action») предлагают проблематизировать не только роль рынка в реализации государственных вмешательств, но и само определение рынка — составляющие его отношения, практики, смыслы, калькулятивные устройства. Опираясь на социальные исследования науки и технологий (science and technology studies — STS), авторы книги рекомендуют заглянуть в процессы сборки рынка и выяснить, как в ходе государственных вмешательств рыночными инструментами общественные проблемы, социальные сущности и отношения обретают форму, трансформируются и позволяют достигать определённых результатов в публичной политике.

На основе эмпирических данных масштабного этнографического исследования (то есть юридических и исторических документов, полуструктурированных интервью с экспертами, управленцами и стейкхолдерами) авторы на шести кейсах показывают, как конкуренция, инвестиции, собственность, торговля и обмен, стимулирование и продажа могут на практике не только стать инструментами государственного вмешательства, но переопределить его предмет. Книга будет интересна и полезна исследователям в области социологии рынков как источник насыщенных описаний рынков, которые представляются предметом активного государственного регулирования и становятся площадкой для символической борьбы различных рыночных акторов.

Ключевые слова: рыночные механизмы государственных вмешательств; неолиберализм; социальные исследования науки и технологий; социология рынков; калькуляция; процессы сборки рынка.

Введение

В течение последних 30 лет рыночные механизмы регулирования публичных проблем повсеместно применялись в различных социальных сферах — от здравоохранения и образования до климатических изменений и цифровой экономики [Harvey 2005; Plehwe 2009]. Большая часть дискуссий об этих рыночных инструментах государственного вмешательства ведётся с точки зрения государственной идеологии и критики непоследовательности неолиберализма, поэтому возникает необходимость более внимательно взглянуть на действия и инструменты, с помощью которых составляется и реализуется рыночное регулирование общественных проблем. Авторы рецензируемой книги Дэниел Нейланд, Вера Эренштейн и Света Миляева — преподаватели и исследователи различных университетов Великобритании — показывают несостоятельность этой критики. Они опираются на теоретические предпосылки экономической социологии [Swedberg 2005] и говорят о том, что рынок является «цивилизующим набором отношений», пронизывает все сферы и придаёт им смысл (р. 6–11).

Объяснительные схемы в книге восходят к исследованиям науки и технологий (*science and technology studies* — *STS*) и акторно-сетевой теории [Latour 2013; 2016]. Концептуализация рынка как совокупности отношений, ресурсов, политики, калькулятивных устройств [Cochoy 1998; Callon, Muniesa 2005] фундаментально важна для понимания выбранной авторами оптики и постановки проблемы исследования. Эта теоретическая рамка позволила предположить, что вместо такого единого фрейма государственных вмешательств, как неолиберализм, нужно подробно рассмотреть, что может означать рынок: для кого, когда, с участием каких групп людей, отношений, ресурсов, политики и устройств он конструируется (р. 11–23).

Итак, целью описанного в книге исследования стало пролить свет на ряд рыночных вмешательств в публичной сфере, деконструировав процессы сборки рынка (*market assembly work*) вокруг таких понятий, как конкуренция, инвестиции, собственность, торговля и обмен, стимулирование и продажа. Использованный авторами метод в основном этнографический. Книга представляет результаты длительного и масштабного эмпирического исследования; его основа — эмпирические кейсы, иллюстрирующие представленные ключевые атрибуты рыночного механизма регулирования общественных проблем. Ядро книги составляют данные, собранные в течение пяти лет полевой работы, которая включала кабинетное исследование политики, анализ юридических и исторических документов, более полутора сотен полуструктурированных интервью с политиками, управленцами, стейкхолдерами, экспертами.

Книга структурирована таким образом, что основные её главы последовательно описывают выбранные кейсы: каждая глава открывается описанием публичной проблемы; затем выводятся возникшие при реализации мер в реальной политике затруднения и обдумывается, как они могут быть интерпретированы с позиции экономической социологии. Главы сформированы по выявленным авторами шести ключевым атрибутам рынка, делающим его чувствительным к социальной динамике и потому потенциально способным регулировать социальные проблемы. Эти атрибуты названы чувствительностями рынка (*market sensibilities*) и определены как экономически выведенные принципы, идеи и практики, схватывающие сходные действия, с помощью которых осуществляются рыночные вмешательства (в качестве альтернативы простым правилам и инструкциям) (р. 17). Две заключительные главы посвящены обсуждению взаимосвязи проблем и их решений в контексте изложенных рыночных условий, а также «анализу будущего государства и самой идее прогресса, встроенной в рыночные вмешательства» (р. 32).

Следуя логике авторов, мы постараемся описать, как на практике реализуется попытка регулирования публичных проблем рыночными механизмами.

Шесть чувствительностей рынка: эмпирическое исследование рыночного решения общественных проблем

Торговля и обмен

С момента подписания в 1992 г. Киотского протокола, задача которого — регулирование экологических проблем в области изменений климата, велась работа по учреждению системы торговли парниковыми газами. Система торговли квотами (СТК) на выбросы в Европейском союзе (European Union Emissions Trading System — ETS) в совокупности стала качественно новым рыночным инструментом климатической политики. Её смысл заключается в том, что Европейский союз устанавливает максимально допустимый порог на общий объём выбросов углекислого газа (CO²), а компании должны получать разрешение на выброс каждой единицы углерода, которое можно либо купить у государства, либо у других компаний.

Таким образом, выбросы углерода становятся ограниченным ресурсом, что должно стимулировать компании и индустрии учитывать свои экстерналии и потому сокращать загрязнение. При введении схемы ожидалось, что аукцион в торговле квотами станет наиболее прозрачным механизмом регулирования выбросов углерода, так как предприятия с низкими издержками сокращения выбросов создадут избыток разрешений на продажу. В реальности же оказалось, что установление порога выбросов на национальном и европейском уровнях, а также калькуляция цен за углеродную единицу имеют ряд существенных ограничений, связанных с бюрократией и необходимостью постоянных переопределения условий работы рынка [MacKenzie 2009; Çalışkan, Callon 2010].

Через концепт *торговли и обмена* (trade and exchange) как рыночной чувствительности авторы в главе 2 показывают, что СТК может быть охарактеризована оксюмором «договорная технократия» (*negotiated technocracy*): из-за неё потенциал калькулятивной техничности системы подвергается испытаниям в виде интенсивных переговоров между политиками, управленцами, промышленными лоббистами и эко-активистами (р. 46).

Из эмпирического материала авторы выводят две ключевые проблемы деятельности углеродного рынка. Первая из них — чрезмерная выдача углеродных квот (*the surplus problem*), когда фактический уровень производства оказывается ниже предсказанного в начале периода при распределении квот, и в результате эмитенты углерода подвергаются недостаточному принуждению (р. 49). Вторая проблема, вызванная противоречивостью самого инструмента, это утечка углерода (*carbon leakage*). Данная проблема заключается в вынесении производства на территории, находящиеся вне углеродного регулирования, вне юрисдикции соглашения, в страны, где нет жёсткого климатического законодательства (р. 59). Обе проблемы иллюстрируют, как СТК, с одной стороны, призвана приблизиться к технократическим механизмам регулирования климатических проблем (в частности, имея в своей основе экономические показатели), но, с другой — постоянно нуждается в экспертных оценках для корректировки вмешательств и их «подстройки» под политические интересы стран — участниц системы торговли квотами (р. 52).

Итак, в результате создания рынка углеродных квот был сконструирован новый товар (р. 69), однако прямолинейные рыночные механизмы не справляются с регулированием его обращения. Авторы рецензируемой книги оставили за рамками анализа моральное измерение регулирования экологической проблематики рыночными механизмами (см., например: [Fourcade 2011]) и постарались показать воз-

возможности и ограничения торговли квотами на выбросы. Оказалось, что «договорная технократия» на каждом этапе усовершенствования системы требует постоянного, систематического вмешательства в рыночный механизм для установления и переопределения правил, озвучивания и обсуждения противоречий (р. 68). Авторы книги подчёркивают, что важна процессуальность переговоров; только таким образом можно понять логику принятых решений и возникающих проблем в практической имплементации спроектированных механизмов.

Конкуренция

Ещё одним центральным понятием неolibеализма, как утверждают авторы книги, является «свободная рыночная конкуренция» (р. 76). В главе 3 рассматривается *конкуренция* (competition) как механизм обеспечения экономической эффективности и анализируется кейс системы оценки качества исследований в высших учебных заведениях (The Research Excellence Framework — REF) Великобритании. Конкуренция видится управленцам и государственным деятелям как наиболее приемлемый и адекватный механизм обеспечения эффективного распределения финансирования университетов и выполняет две функции: (1) конкурентное распределение ресурсов между университетами; (2) повышение академической конкурентоспособности Великобритании на международной арене (р. 79), которая считается задачей сугубо экономической и вербализуется в терминах эффективности, а не достижения качества образования или социальной справедливости (р. 80). Из логики механизма выпадает моральная сторона образования и науки, поэтому возникает вопрос о том, почему участники рынка считают конкурентный механизм справедливым, несмотря на существующие противоречия.

Авторы утверждают, что калькуляция позиции университета в рейтинге и оценивание академического вклада в экономических терминах — это проявление неolibеральной политической логики (р. 85). Чтобы показать, почему в итоге система REF воспринимается как справедливая, авторы отходят от формальной логики формирования рейтингов и рассматривают разворачивание (*enact*) как процесс конкурентной борьбы между университетами. В этом они опираются на акторно-сетевую теорию и этнометодологию, на интервью с участниками группы REF, с экспертами по оценке воздействия и менеджерами, выделяя три ключевые практики, в которых оформляется механизм конкуренции: репрезентацию (*representation*); подотчётность (*accountability*); консенсус (*consensus*).

Практики *репрезентации* демонстрируют, что, хотя итоги REF могут быть неравными, они непременно будут справедливыми (р. 89). Речь идёт о репрезентации не только участников с определёнными социально-демографическими характеристиками (например, география, гендер, возраст) или личностными качествами (отсутствие узкого мышления или предвзятого интереса) (р. 87), но и дисциплин и университетов в рейтинге. С одной стороны, многообразие дисциплин, которые должны быть представлены, неизбежно порождает сложности, напряжения и конфликты, поскольку участники пытаются воспользоваться своим положением. Но в итоге, по убеждению авторов книги, механизм конкуренции эффективно работает вопреки такого рода напряжениям.

Эффективность обеспечивает, в частности, другой тип практик — *подотчётность*. Её отличительное свойство — анонимность и, как следствие, невозможность апелляции индивидов на результаты их рейтингования. Балльная (*scoring*) система призвана говорить от имени департаментов и репрезентировать их ценности (р. 93).

Практика *консенсуса* подводит итог репрезентации и подотчётности, обеспечивает согласованность оценок и справедливый порядок рынка (р. 97). Причём, как показывают интервью, в итоге имеют смысл не сами баллы, а их распределение относительно существующих критериев и норм (например — числа цитирований статьи и оценок других экспертов (р. 101)). Относительность калькуляций согласуется с

выбранной авторами теоретической рамкой социологии оценивания [Callon 1986], согласно которой консенсус зависит от устойчивости договорённостей и эквивалентностей.

Итак, применение рыночных механизмов требует калькуляции блага и его представления в виде линейной оценки (р. 299). Практики репрезентации, подотчётности и консенсуса также являются проявлением «договорной технократии», связывают калькулятивные практики и переговоры и, таким образом, формируют представления о справедливости системы. Кроме того, как пишут авторы рецензируемой книги, многие ограничения механизма конкуренции нейтрализуются его вкладом в национальную конкурентоспособность академии Великобритании. Впрочем, моральное измерение вопроса не снимается, в любого рода социальных проблемах всегда что-то оказывается на кону — качество окружающей среды, перспективы академических исследований или конфиденциальность личных данных индивидов, о чем идёт речь в главе 4.

Имущественные права и права собственности

Глава 4 открывается краткой историей регулирования конфиденциальности *имущественных прав и прав собственности* (property and ownership). Авторы отмечают, что долгое время вопросы частной собственности обосновывались через соблюдение приватности и запрет на нарушение личного пространства индивида [Davies 2012]. Однако такое определение слабо применимо к данным: в современном мире большая их часть имеет публичный характер, они движутся относительно свободно, могут быть монетизированы, их источник легко восстановить (р. 116) [Kitchin 2014].

Экономический рост в современности напрямую зависит от возможности монетизировать данные: их называют нефтью XXI века. Вместе с тем экономика данных (*data economy*) создаёт новые основания для неравенства, отчуждения и эксплуатации (р. 120) (см., например: [Smicek 2017]). В связи с этим остро встаёт вопрос о легальном решении вопросов собственности на данные. Ключом к регулированию конфиденциальности в контексте прав собственности, по мнению авторов книги, может стать прояснение и закрепление того, кто владеет данными, кто их контролирует и как стоит регулировать их обращение. В книге рассмотрены два возможных варианта: (1) регуляторный — через Общий регламент по защите данных (ОРЗД) в Европейском союзе (The EU General Data Protection Regulation — GDPR); (2) нерегуляторный — зарождающийся рынок конфиденциальности в США.

В США ответ на ускоренное развитие цифрового сектора экономики и эксплуатации данных для извлечения прибыли (например, в виде сбора файлов *cookie* и рекламы) конфиденциальность была обозначена Федеральной торговой комиссией (ФТК) (Federal Trade Commission — FTC) как общественная проблема. Это имело перформативный эффект, поскольку маркировало приватность как право потребителя (р. 123). Агрегированные данные становились прибыльным экономическим и политическим ресурсом, а с точки зрения экономистов, конфиденциальность, несмотря на этические аргументы против эксплуатации данных, сдерживает экономический рост. Авторы задаются вопросом: «Мог ли консьюмеризм создать рынок для конфиденциальности?» (р. 124) — и обсуждают рынок продуктов контроля приватности (например, трекеров данных и калькуляторов их стоимости).

Рыночным решением вопроса собственности на данные (*data ownership*) стало создание хранилищ: пользователи, добровольно отдавая свои данные, позволяют применять их за плату в разрешённых масштабах и целях. Хранилища, таким образом, становились медиаторами между потребителем и рыночными игроками, создавая возможности эквивалентного обмена (что дискурсивно подчёркивается в интервью с разработчиками таких хранилищ данных). Так, конфиденциальность трансформировалась в ответственность потребителя, монетизируемый продукт, контроль над которым всё же остаётся у индивида. Новая форма отношений прав собственности стимулировала сдвиг в понимании предмета регулирования — от вторжения в данные к контролю над ними (р. 129).

В Европейском союзе, в отличие от США, уже упоминавшемся постановлением «Об Общем регламенте по защите данных» (General Data Protection Regulation — GDPR) был сделан выбор в пользу масштабного регуляторного механизма решения о возвращении пользователям контроля над их данными. Экспертные интервью показывают, что новое законодательство изменило «ландшафт данных» (р. 130) и вызвало активный протест среди рыночных игроков, бескомпромиссно увидевших во вмешательстве ограничение экономического роста. Подчёркивая, что «конфиденциальность данных — это фундаментальное право, а не торговый барьер» (р. 130), законодатели тем не менее были вынуждены провести масштабную работу по легитимации закона и встраиванию его в стандарты рынка таким образом, чтобы его реализация не препятствовала свободным потокам данных и деятельности отрасли.

Результатом оптимального совмещения законодательного регулирования и интересов рыночных игроков оказалось, во-первых, снятие национальных барьеров и обеспечение единого европейского рынка данных и, во-вторых, переопределение терминов, когда «вмешательство» было заменено на «контролируемое обращение» (р. 135). После долгих обсуждений наиболее удачной была признана формулировка «право на распространение данных» (*the right to data portability*), что закрепило за субъектом данных контроль над ними (р. 139).

Подводя итог главы 4, авторы подчёркивают, что, как и в предыдущих кейсах, сам предмет обсуждений оказывается вовлечённым в совокупность новых экономических отношений и приобретает новые коннотации. Регулирование обращения с личными данными переопределило само понимание конфиденциальности, возможности идентификации автора, владельца и контролёра данных. Конфиденциальность стала пониматься не в терминах защиты от вмешательства, а как предмет контроля самого субъекта. Отметим, что в обоих рассмотренных вариантах решения проблемы был необходим активный субъект, использующий свои права, заинтересованный в контроле над ними и в личной ответственности. В таком механизме управления можно увидеть производство неолиберального субъекта, однако эта респонсибилизация гражданина [Davies 2017] осталась за рамками обсуждения книги.

«Договорная технократия» также даёт о себе знать запутанными обсуждениями, лоббированием, претензиями относительно положительных и отрицательных характеристик законодательства и необходимостью вмешательства (р. 141). Однако в данном кейсе в фокусе находятся индивид и его потребительский выбор, а законодательство в большей мере акцентирует правовые, а не монетарные обоснования. Вместе с тем, как мы увидим далее, микроуровень анализа не гарантирует внимание к субъекту регулирования и его внутренним интересам.

Инвестиции и прибыльность капиталовложений

В главе 5 авторы используют такую чувствительность рынка, как отношения *инвестиций и прибыли* (investment and return), для рассмотрения механизма облигаций социального воздействия (ОСВ) (Social Impact Bonds — SIB), а именно — инициированных Советом графства Эссекс в Англии облигаций социального воздействия для детей, рискующих попасть под опеку [PIRU 2015]. Проект был запущен в 2010 г. для того, чтобы предоставить психотерапию детям, находящимся в ситуации риска отправки в интернаты, находящиеся в ведении Совета графства.

ОСВ использовались в Великобритании с 1970-х гг. и особенно активно во время кризиса 2008 г.; представляют собой способ частично переложить затраты с государства на частных инвесторов, привлекая которых государство обязуется по итогам вмешательства возместить расходы и выплатить фиксированный процент прибыли, зависящий от степени решения проблемы (если были достигнуты низкие результаты, то инвесторы не получают даже затраченную сумму). Таким образом, «неразрешимая социальная проблема становится активом» [Birch 2017], способом совместить частные средства и ин-

новативное мышление с жёсткой бюджетной экономией, тем самым сделав возможным сокращение правительственных трат (р. 160–161). Но, чтобы этот инструмент сработал, требуется чёткая финансово-договорная структура, обеспечивающая инвесторам достаточную защищённость с точки зрения их рисков. Значительная часть этой защищённости зависит от времени (*timing*): сколько денег будет вложено и когда, какова будет прибыль, с каких средств и в какое время её выплатят.

Авторы книги утверждают: то, что покупается и продаётся, это не только финансовая отдача, но и лучшее воображаемое будущее для детей и возможность для инвесторов продвигать свою положительную роль в мире, то есть потенциально облигации становятся «невидимым сердцем рынка» (р. 161).

Однако за позитивными ожиданиями от вмешательства, как оказалось, скрываются существенные ограничения. Для их выявления использованы теоретические и методологические предпосылки акторно-сетевой теории и социологии оценивания [Chiapello 2015; Doganova, Muniesa 2015]. Авторы подробно рассматривают, с помощью каких практик, калькулятивных устройств и социальных отношений реализуется механизм облигаций, как выстраивается его ориентированность на будущее, обеспечиваются гарантии определённости и стабильности для инвесторов.

Во-первых, как видно из других кейсов, рассмотренных в рецензируемой книге, рыночные формы решения общественных проблем требуют для их реализации значительной бюрократической инфраструктуры (р. 166).

Во-вторых, механизм пронизан асимметрией в выработке договорённостей и калькуляции в оценках инвестиций и прибыли, рисков и уверенности в потенциальной прибыли. Инвесторы, стремясь снизить и предсказать собственные риски (поскольку их прибыль напрямую зависит от успеха программы), отстаивали свой финансовый интерес, поэтому была выработана договорённость о том, что мерой успеха вмешательства и, следовательно, основанием для выплаты прибыли станет число предотвращённых для детей дней опеки (р. 173–181). Такое соглашение вызвало две сложности для законодателей: (1) зависимость прибыли инвесторов от числа детей, не попавших в терапию, стало «извращённым стимулом» (р. 174), поскольку в некоторых случаях детей стоило отправить на терапию, но инвесторы не принимали это во внимание; (2) власти были вынуждены выплачивать инвесторам процент прибыли ещё до получения реальных средств (сэкономленных денег).

Итак, авторы приходят к выводу, что контрактные отношения ОСВ ориентированы на будущее и выстраиваются вокруг категории предусмотрительности (*providence*). Это обеспечило соблюдение договорённостей (в том числе для достижения целей вмешательства), закрепило отношения между акторами, практически гарантировало инвесторам прибыль и возможность продвигать свою просоциальную роль. Вместе с тем предусмотрительность оказалась распределена неравномерно: она была более выгодна для инвесторов, но её эффективность и результативность (*efficiency and effectiveness*) для управленцев осталась дискуссионной (р. 176–181).

Авторы книги подытоживают, что жёстко структурированные отношения ОСВ закрепили неравное распределение переговорных возможностей и будущих исходов акторов, причём это неравенство стало договорным обязательством. Под вопросом оказывается тезис об ОСВ как новой форме активов [Chiapello 2015], поскольку в данном случае такие центральные компоненты инвестиционного рынка, как ликвидность, дисконтирование денежных потоков и рискованность, не соблюдаются (р. 182–183).

Более того, кейс заслуживает критики с позиции способности механизма стать «невидимым сердцем рынка»: в обсуждениях инвесторами рисков и прибыли субъект воздействия практически отсутствует и подменяется финансовыми показателями.

Стимулирование

В главе 6 авторы книги продолжают рассуждения о темпоральности рыночного регулирования общественных проблем, однако переходят к не принудительным мерам и рассматривают доступ к здравоохранению, а именно — к пневмококковым вакцинам, в странах с низким уровнем дохода. Ключевая чувствительность рынка — *стимулирование* (*incentive*) — рассмотрена на примере механизма авансовых рыночных обязательств (*advance market commitment* — АМС).

Стремясь обеспечить физическое и ментальное благополучие населения как одну из главных целей международного сотрудничества и финансовых потоков, идущих от развитых государств к развивающимся (р. 189), Всемирная организация здравоохранения (ВОЗ) столкнулась с затруднениями стимулирования частных инвесторов, связанных с участием в разработке, закупке и распространении вакцин. Хотя частные партнёрства (например, Фонд Билла и Мелинды Гейтс), как ожидалось, эффективнее тяжёлых бюрократических аппаратов ВОЗ, возникали сложности с предоставлением гарантий инвесторам.

Авторы книги показывают, как в ходе взаимодействия ВОЗ, ЮНИСЕФ, Глобального альянса по вакцинам и иммунизации (*Global Alliance for Vaccines and Immunisation* — GAVI) был буквально создан и оформлен рынок пневмококковых вакцин (р. 197). Впрочем, механизм стимулирования оказался не сугубо рыночным, а совместил социальные интересы управленцев (ВОЗ, ЮНИСЕФ) с механизмами рынка, регулируемым «на расстоянии вытянутой руки» (р. 189).

Подробно описывая роль каждого из акторов в этом альянсе государств, частных и правительственных организаций, доноров, авторы отмечают, что основная сложность в работе механизма вытекала из представлений инвесторов о рисках. Как правило, они не готовы вкладываться в новые вакцины, которые долго остаются недоступными массовому населению или не пользуются спросом из-за высоких цен. И поэтому задачей управленцев стало консолидировать рациональности международных организаций и частных инвесторов, договориться о контроле над ценой вакцин, чтобы она оставалась на уровне себестоимости или была немного выше (р. 191–198).

Итак, на материалах интервью с экспертами авторы книги реконструируют весь переговорный процесс и показывают обоснования принятых решений. Требовалось перефреймировать вакцину и связанный с её производством риск для доноров таким образом, чтобы они были готовы заранее инвестировать в производство, до закупки и вакцинирования. В данном случае вакцина позиционировалась как технологическая инновация с рыночными перспективами (р. 192). Оказалось, что вмешательство в наибольшей степени связано с подготовкой к самим рыночным транзакциям по производству и распределению вакцин; эту подготовительную работу авторы называют финансовой дипломатией (р. 198–204). Прогноз глобального воздействия вакцинации, расчёт цен на вакцины, формализация условий оплаты, прогнозирование спроса, представленного низким уровнем доходов, и даже выбор конкретной вакцины стали предметом длительных обсуждений, связанных не столько с гуманитарными аргументами, сколько с соотношением выгод и рисков (*a low-risk, high-gain investment*) (р. 204–209).

Таким образом, на примере механизма авансовых рыночных обязательств мы видим, что стимулирование как рыночная практика не сводится к абстрактному экономическому теоретизированию, а требует подготовительной работы всех акторов: цены должны быть согласованы и обоснованы, спрос стимулирован, несоответствия во времени ожидания прибыли от инвестиций преодолены с помощью юридических обязательств. Применяемые калькулятивные устройства, практики и выстраиваемые отношения имеют центральное значение в достижении инвесторами своих целей и вместе с тем в решении общественной проблемы. Постоянные обсуждения позволяют реконструировать динамику рыночной

власти и распределения политического капитала (сами авторы называют это политическим капиталом доноров (р. 205)), которые эмпирически проявляются в возможности обсуждать и отстаивать свои интересы, настаивать на тех или иных метриках калькуляции прибыли и риска (р. 193–209).

Продажа

В главе 7 авторы рассматривают последнюю выделенную ими чувствительность рынка — *продажу* (selling), выбрав кейс студенческих кредитов на высшее образование в Великобритании. Для этого снова предлагается деконструировать практики, калькулятивные устройства и отношения, участвующие в осуществлении вмешательства [Callon, Meadel, Rabehariosa 2002; Cochoy 2010], и показать, как по мере применения рыночных механизмов к решению общественных проблем меняются сам предмет регулирования, его концептуализация и обоснование ценности (р. 225–228).

Авторы пишут, что подготовка блага является ключевой практикой, предвосхищающей саму транзакцию (р. 226–231). Они называют это требование рынка императивом подготовки (*preparatory imperative*): между заключением договорённостей и продажей возникает ряд дополнительных обязательств, которые акторы должны выполнять. Это могут быть юридические требования (например, соответствие этой продажи стандартам) и возникающие в процессе новые безусловные к исполнению действия. Таким образом, оказывается, что решение общественных проблем нельзя полностью отдать силам рынка, оно требует подготовительной работы по формированию социально-политической почвы для вмешательства, обсуждения и легитимации цен, а затем и для постоянного контроля.

В связи с экономическим кризисом 2008 г. правительство Великобритании искало способ сократить государственные расходы и перенести их на частных акторов, в том числе — в сфере высшего образования (р. 226–235). В фокусе рассмотрения находятся две волны студенческого кредитования — 1998 г. и 2017–2018 гг. Изначально кредит был предназначен только для покрытия стоимости жизни студентов, частично заменяя ссуды на содержание, не задумываясь как средство для покрытия стоимости обучения, что было введено намного позже. При сравнении двух волн становится понятно, как подготовительная работа для продажи кредитов эволюционирует вслед за изменением политического климата (р. 236). Подводя итог сравнительного анализа двух продаж студенческих кредитов, авторы показывают попытку управленцев переопределить частный долг как актив, который можно продать и монетизировать.

Студенты также покупали не сам кредит, а набор связанных с ним обязательств. Университеты выступали в этом случае посредниками, поскольку не были автономными в принятии решения о размере, стоимости и условиях кредита. В итоге все акторы были подчинены государственным институтам и их требованиям. Студенческие займы теперь не имели форму ипотечного кредита, выплачиваемого после выпуска фиксированными суммами (*mortgage loan*), а стали пропорциональными доходу студентов (*income-contingent loan*), что позволило управленцам быстрее получать прибыль от кредита. В то же время кредитный механизм стал сопряжён с последующими неопределённостями об ожидаемом размере возврата кредита. Неопределённость будущего решалась позиционированием кредита как инвестиции в перспективы заработка человека и справедливого принципа получения высшего образования (р. 244–247).

Таким образом, реализации неолиберального механизма, как указывают авторы книги, предшествует определённое фреймирование проблемы, последовательное воспитание политической культуры личной и корпоративной ответственности за максимизацию эффективности использования ресурсов, за издержки и достижение социального вклада (р. 230–231). Как и в предыдущих кейсах, рассмотренных в книге, здесь проявляется темпоральность проблемы. Но если в предыдущих главах фокус внимания

авторов находился на будущем и его конструировании, то в случае студенческих кредитов ведущую роль играет прошлое — как оно определило текущие решения, как оно само переосмысливается в ходе реализации вмешательства (р. 226). На наш взгляд, это также указывает на необходимость определённого субъекта для рыночного решения общественных проблем, однако авторы снова обходят этот сюжет.

Итак, продажа образовательного кредита требует ряда новых калькулятивных устройств (показателей, формул), практик и социальных отношений, а итоговая справедливая цена остаётся тайной до тех пор, пока сделка не совершена. Ключевая задача участников рынка заключается в постоянном встраивании условий вмешательства как в прошлые политические контексты, так и в будущее, связанные с ожиданиями прибыли от кредитных выплат и снижением нагрузки на государственный бюджет. И хотя студенческие кредиты были переклассифицированы из прямых расходов государства в актив, то есть источник будущих доходов государства, возникли новые проблемы, связанные с маркетингом образования и превращением студентов в потребителей (р. 255). Авторы называют это последним актом продолжающейся драмы государственного финансирования высшего образования в Великобритании (особенно в условиях быстрого роста числа студентов).

Обсуждение

Две последние главы рецензируемой книги посвящены обсуждению кейсов, осмыслению эмпирических результатов и поиску ответа на вопрос: «Могут ли рынки решить проблемы?». Авторы суммируют основные закономерности кейсов, особенности рыночного решения общественных проблем, уделяя внимание как общим чертам механизма, так и его полярным проявлениям в кейсах. В процессе регулирования конкретной проблемы меняется всё поле, буквально трансформируется предмет, пересобираются отношения между агентами. Управленцы, заинтересованные рыночные акторы и аналитики отчасти конструируют и переопределяют, что является проблемой и решением [Woolgar, Pawluch 1985].

Авторы избегают чёткого ответа на вопрос о возможностях и способах рынка решать проблемы, вместо этого дают дорожную карту анализа и предлагают ключевые понятия, в которых стоит обсуждать проблемы и решения. Такой подход не только является, по их мнению, более глубоким, но и спасает от установки на радикальный технофундаментализм и от одержимости регуляторными решениями (*solutionism*) о возможности унифицированно и механистично выбирать между дилеммами социальной политики.

Именно в заключительных главах (а не априорно на входе в исследование) из эмпирического материала (а не из официальных формулировок) выводится ключевое свойство общественных проблем — соотнесённость с ожидаемыми результатами, которая и наполняет их смыслом. Как показали кейсы, в ходе вмешательства происходит постоянное движение между проблемой и решением, рекурсивное (пере)определение ситуации в зависимости от возникающих сложностей и вопросов, фреймирование принимаемых решений как способов регулирования, приемлемых для всех вовлечённых агентов, а в пределе — для самого предмета вмешательства. По убеждению авторов, необходимо связывать (*couple*) проблемы и решения, чтобы они адекватно отвечали друг другу, не были искусственными и устаревшими в текущих социальных и институциональных условиях. Для этого, во-первых, в идеале решение должно стать институционализированным примером (*exemplar*) публичной политики (р. 269–272). Во-вторых, необходимо выдвигать гипотезу об ожидаемых целях и средствах, наносить на карту экстерналии, заинтересованные группы, позиции и отношения (р. 273). Такой подход картографирования [Callon 2009] авторы называют диалогической демократией (*dialogic democracy*). Подчёркивается, что, поскольку на вопросы публичной политики нет единственно верного и постоянно актуального ответа, фокальной точкой в диалоге о том, как артикулировать проблему и решение, является вовлечён-

ность всех заинтересованных акторов (р. 272–279). В-третьих, важно переспецифицировать проблему по мере её решения, что, как продемонстрировали кейсы, далеко не всегда удаётся: акторы обладают разной переговорной властью, связаны контрактными обязательствами (которые становятся не решением, как задумывалось, а новым витком развития ситуации) или вовсе не имеют голоса (р. 276–284).

Итак, на смену разрешению приходит серия рекурсивных циклов между проблемами и решениями, а все вовлечённые акторы проделывают работу по обоснованию применяемых инструментов политики (р. 292–294). Эта связка становится подтверждением, что вмешательство ориентировано на будущее и может привести к успеху политики. Как показывают авторы, вообще идея решения публичных проблем и внедрения для этого рыночных механизмов укоренена в представлениях о будущем — в ожиданиях фундаментальных изменений в результате вмешательства, беспокойстве государства за своё будущее и обеспечении прогресса (р. 297–300).

Все кейсы перекликаются тем, что сущности вмешательства (например, эффективность научной работы, социальная поддержка детей, борьба с климатическими изменениями) должны быть калькулируемы, для чего представлены в виде дихотомий [Callon, Muniesa 2005]. И хотя различные калькулятивные практики позволяют оценить успех вмешательства [Lazzarato 2009] и выстроить линейную связь от «негативного прошлого к более позитивному будущему» [Latour 2013; 2016], это упрощает социальную реальность и, соответственно — релевантность и манёвренность вмешательств (р. 300). Более того, присущие модерну линейность развития, дихотомия «проблема — решение» и идея прогресса оказываются иллюзией, временно актуальной лишь как теоретический конструкт (р. 313). Обсуждая различные методы калькуляции успеха вмешательства в кейсах, авторы предлагают внедрять качественные методы, которые говорили бы о вкладе инструментов в прогресс (р. 298–313).

Заключение

Целью книги было рассмотреть не конкретные общественные проблемы, представленные в кейсах (хотя сам по себе выбор сфер кажется в высшей степени интересным), а детально реконструировать, как разворачивается логика их решения через рыночные отношения, ресурсы, калькулятивные устройства, перемещаясь между частными проявлениями вмешательств и общими паттернами социальной политики в контексте неолиберализма.

Ключевая идея авторов может быть резюмирована следующим образом: проблему и её решение необходимо рассматривать в сцепке друг с другом (*a problem-solution coupling*). Регулирование публичных проблем процессуально: оно постоянно обсуждается и (пере)определяется, а дилеммы одного рынка невозможно разрешить в отрыве от других. Также необходимо принимать во внимание, как обозначены на старте и как изменяются обстоятельства, интересы и аргументы вовлечённых акторов (здесь кажется возможным применить теорию обоснования ценности, хотя авторы не говорят об этом), поскольку они проделывают постоянную работу по калькуляции и легитимации инструмента. На наш взгляд, представление общественных проблем как полей [Fligstein, McAdam 2012] позволяет авторам книги работать с поставленной в логике «в чём аналитически несостоятельны экономисты?» проблемой всего исследования.

Таким образом, задача авторов книги состоит не в том, чтобы дать однозначный ответ на исследовательский вопрос в виде рецепта решения общественных проблем, а в том, чтобы пересобрать механику применения рыночных инструментов. Это и является, на наш взгляд, сильной стороной книги, поскольку в каждой главе показана не просто финальная точка в решении проблемы, но и развернуто описываются процессы переговоров, промежуточные решения, мотивы использования одних практик и отказа от других. Все описания подкреплены цитатами из эмпирического материала. В выводах по-

казано, как соотносятся между главами применяемые рыночные инструменты. В итоге складывается единая линия рассуждений о том, как из политической идеологии вырастают те или иные инструменты социально-экономической политики, в чём проявляется прикладная направленность книги: кейсы выступают примерами для выработки более общих закономерностей публичной политики; именно этот интерес не раз акцентируют и сами авторы.

По ходу чтения складывается впечатление, что в авторском коллективе борются теоретики и практики, поэтому на протяжении основных глав наблюдается дисбаланс в теоретическом обсуждении результатов. Кроме того, подробность описания кейсов в начале глав неравномерна: кажется, что некоторые из них требуют от читателя знания основных экономических понятий и моделей, а также основных акторов и политических предпосылок проблемы. Вместе с тем в целом теоретическая фундированность работы в традиции экономической социологии впечатляет. Теоретическая основа тщательно проработана авторами и очень важна, поскольку определяет фокус внимания исследователей и варианты интерпретации эмпирических результатов.

Книга была довольно доброжелательно принята научным сообществом. Эксперты называют работу авторов «аккуратной» и «проницательной», отмечают практическую значимость предлагаемой альтернативной перспективы на рыночные процессы в управлении [The MIT Press 2022]. Рецензенты полагают, что книга выдерживает баланс в применении специфичной терминологии и общих понятий социологии и экономики, между теоретической фундированностью и перспективами прикладного использования идей. Справедливо отмечается, что прагматический поворот, составляющий теоретическую основу книги, содержит склонность к деполитизации социальной реальности и представляет её в виде набора фреймов финансов, капиталов и других экономических сущностей. Авторы книги сумели избежать этой ловушки и сохранили стоящее за проблемами политическое напряжение, что является одной из причин, по которым академическое сообщество признало книгу успешной.

В целом книга может быть интересна как для общего понимания социологического анализа публичной политики, так и для исследования конкретных тем, созвучных с кейсами и способами их аналитического препарирования. Предложенные авторами чувствительности рынка приобретали особую форму в рамках каждого рыночного вмешательства и подвергались изменениям и реформам с течением времени, но сохраняли достаточную согласованность для совместного анализа. При этом стоит отметить, что в каждом рассмотренном кейсе встречается несколько чувствительностей рынка, вокруг которых построен анализ, и выбор авторами центрального концепта в каждой главе является обоснованным, но тем не менее не единственно верным решением. Вероятно, при другой концептуализации эмпирические результаты и логика изложения выстроились бы иначе (р. 264–265). В заключении авторы указывают на несостоятельность анализа каждого кейса с позиции только одной выбранной чувствительности рынка, обозначая перспективные, на их взгляд, направления дальнейших исследований. Ими могут быть, например, «договорная технократия», неравные шансы на конкуренцию, предусмотрительность инвестиций или финансовая дипломатия. Читателю предлагается взять любой из кейсов и применить методологические и теоретические основания книги к обозначенным слабым местам. Для обеспечения внутренней валидности выводов авторы фокусируются на США, Великобритании и Европейском союзе, но не менее интересным и продуктивным разворотом кажется рассмотрение проблемы и в другом социально-культурном контексте.

Литература

- Birch K. 2017. Rethinking Value in the Bio-Economy: Finance, Assetization, and the Management of Value. *Science, Technology & Human Values*. 42 (3): 460–490.
- Callon M. 1986. The Scallops of St. Brieuc Bay. Some Elements of a Sociology of Translation. In: Law J. (ed.). *Power, Action and Belief: A New Sociology of Knowledge?* London: Routledge; 196–233.
- Callon M., Lascoumes P., Barthe Y. 2009. *Acting in an Uncertain World: An Essay on Technical Democracy*. Boston: MIT Press.
- Callon M., Meadel C., Rabeharisoa V. 2002. The Economy of Qualities. *Economy and Society*. 31 (2): 194–217.
- Callon M., Muniesa F. 2005. Economic Markets as Calculative Collective Devices. *Organization Studies*. 26 (8): 1229–1250.
- Çalışkan K., Callon M. 2010. Economization, Part 2: A Research Programme for the Study of Markets. *Economy and Society*. 39 (1): 1–32.
- Chiapello E. 2015. Financialisation of Valuation. *Human Studies*. 38 (1): 13–35.
- Cochoy F. 1998. Another Discipline for the Market Economy: Marketing as a Performative Knowledge and Know-How for Capitalism. In: Callon M. (ed.). *The Laws of the Market*. Oxford: Blackwell; 194–221.
- Cochoy F. 2010. Reconnecting Marketing to «Market-Things». In: Araujo L., Finch J., Kjellberg H. (eds). *Reconnecting Marketing to Markets*. Oxford: Oxford University Press; 29–49.
- Davies W. 2012. Ways of Owing: Towards an Economic Sociology of Privatisation. *Poetics*. 49 (2): 167–184.
- Davies W. 2017. *The Limits of Neoliberalism*. London: SAGE.
- Doganova L., Muniesa F. 2015. Capitalization Devices: Business Models and the Renewal of Markets. In: Knornberger M. et al. (eds) *Making Things Valuable*. Oxford: Oxford University Press; 109–125.
- Fligstein N., McAdam D. 2012. *A Theory of Fields*. Oxford: Oxford University Press.
- Harvey D. 2005. *A Brief History of Neoliberalism*. Oxford: Oxford University Press.
- Kitchin R. 2014. *The Data Revolution: Big Data, Open Data, Data Infrastructures and Their Consequences*. London: SAGE.
- Latour B. 2013. *An Inquiry into Modes of Existence*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Latour B. 2016. *Reset Modernity!* Cambridge, MA: MIT Press.
- Lazzarato M. 2009. Neoliberalism in Action: Inequality, Insecurity and the Reconstitution of the Social. *Theory, Culture and Society*. 26 (6): 109–133.

- MacKenzie D. 2009. *Material Markets: How Economic Agents are Constructed*. Oxford: Oxford University Press.
- PIRU. 2015. *An Evaluation of Social Impact Bonds in Health and Social Care*. URL: www.piru.ac.uk/assets/files/Trailblazer%20SIBs%20interim%20report%20March%202015,%20for%20publication%20on%20PIRU%20site%20april%20amended.pdf 1 may.pdf
- Plehwe D. 2009. Introduction. In: Mirowski P., Plehwe D. (eds) *The Road from Mont Pèlerin: The Making of the Neoliberal Thought Collective*. Cambridge, MA: Harvard University Press; 1–42.
- Srnicek N. 2017. *Platform Capitalism*. Cambridge: Polity.
- Swedberg R. 2005. Towards an Economic Sociology of Capitalism. *L'Année Sociologique*. 55 (2): 419–450.
- The MIT Press. 2022. *Can Markets Solve Problems?* URL: <https://mitpress.mit.edu/books/can-markets-solve-problems>
- Woolgar S., Pawluch D. 1985. Ontological Gerrymandering: The Anatomy of Social Problems Explanations. *Social Problems*. 32 (3): 214–227.

NEW BOOKS

Daria Lebedeva

A Guide for Market-Based Interventions and Public Problems

Book Review: Neyland D., Ehrenstein V., Milyaeva S. (2019) *Can Markets Solve Problems? An Empirical Inquiry into Neoliberalism in Action*, London: Goldsmiths Press. 324 p.

LEBEDEVA, Daria —
MA student in Sociology;
Research assistant at
Laboratory for Studies
in Economic Sociology,
HSE University. Address:
20 Myasnitskaya str.,
Moscow, 101000, Russian
Federation.

Email: dlebedeva@hse.ru

Abstract

Is it possible to apply economic mechanisms to solve public problems, especially sensitive and morally rooted ones? Can markets effectively and fairly regulate social issues in the public policy field? During the last several decades, with the spread of market mechanisms in the social order, theoreticians and practitioners have been searching for market-based interventions. While a significant body of literature criticizes neoliberalism for its limitations and contradictions, the collective of the sociologists Daniel Neyland, Véra Ehrenstein, and Sveta Milyaeva suggest in their book *Can Markets Solve Problems? An Empirical Study of Neoliberalism in Action* problematizing not only the role of the market

in the implementation of government interventions but also the very definition of the market—its constituent relationships, practices, meanings, and calculative devices. Drawing on science and technology studies (STS), the authors propose looking behind the processes of market assembly work and investigating how in the course of market-based interventions social problems, entities, and relationships are shaped, transformed, and allow the achievement of certain results in public policy.

Based on the empirical materials of an extensive ethnographic study (legal and historical documents and semi-structured interviews with experts, managers, and stakeholders), the authors use six empirical cases to illustrate how competition, investment and return, property, trade and exchange, incentives, and selling can, in practice, not only become instruments of market-based intervention but also shape and redefine the subject matter itself. The book will be of interest and beneficial to researchers in the field of sociology of markets as a source of rich descriptions of markets, which generally constitute a subject of active government regulation and which become a platform for the symbolic struggle of various market actors.

Keywords: market-based interventions; neoliberalism; science and technology studies; sociology of markets; calculation; market assembly work.

References

- Birch K. (2017) Rethinking Value in the Bio-Economy: Finance, Assetization, and the Management of Value. *Technology & Human Values*, vol. 42, no 3, pp. 460–490.
- Callon M. (1986) The Scallops of St. Brieuc Bay. Some Elements of a Sociology of Translation. *Power, Action and Belief: A New Sociology of Knowledge?* (ed. J. Law), London: Routledge; 196–233.
- Callon M., Lascoumes P., Barthe Y. (2009) *Acting in an Uncertain World: An Essay on Technical Democracy*, Boston: MIT Press.

- Callon M., Meadel C., Rabehariosa V. (2002) The Economy of Qualities. *Economy and Society*, vol. 31, no 2, pp. 194–217.
- Callon M., Muniesa F. (2005) Economic Markets as Calculative Collective Devices. *Organization Studies*, vol. 26, no 8, pp. 1229–1250.
- Çalışkan K., Callon M. (2010) Economization, Part 2: A Research Programme for the Study of Markets. *Economy and Society*, vol. 39, no 1, pp. 1–32.
- Chiapello E. (2015) Financialisation of Valuation. *Human Studies*, vol. 38, no 1, pp. 13–35.
- Cochoy F. (1998) Another discipline for the market economy: Marketing as a performative knowledge and know-how for capitalism. In: M. (ed.). *The Laws of the Market* (ed. M. Callon), Oxford: Blackwell, pp. 194–221.
- Cochoy F. (2010) Reconnecting Marketing to “Market-Things”. In: *Reconnecting Marketing to Markets* (eds. L. Araujo, J. Finch, H. Kjellberg), Oxford: Oxford University Press, pp. 29–49.
- Davies W. (2012) Ways of Owing: Towards an Economic Sociology of Privatisation. *Poetics*, vol. 49, no 2, pp. 167–184.
- Davies W. (2017) *The Limits of Neoliberalism*, London: SAGE.
- Doganova L., Muniesa F. (2015) Capitalization Devices: Business Models and the Renewal of Markets. *Making Things Valuable* (eds. M. Knornberger, L. Justesen, A. Madsen, J. Mouritsen), Oxford: Oxford University Press, pp. 109–125.
- Fligstein N., McAdam D. (2012) *A Theory of Fields*, Oxford University Press.
- Harvey D. (2005) *A Brief History of Neoliberalism*, Oxford: Oxford University Press.
- Kitchin R. (2014) *The Data Revolution: Big Data, Open Data, Data Infrastructures and Their Consequences*, London: SAGE.
- Latour B. (2013). *An Inquiry into Modes of Existence*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Latour B. (2016) *Reset Modernity!* Cambridge, MA: MIT Press.
- Lazzarato M. (2009) Neoliberalism in Action: Inequality, Insecurity and the Reconstitution of the Social. *Theory, Culture and Society*, vol. 26, no 6, pp. 109–133.
- MacKenzie D. (2009) *Material Markets: How Economic Agents are Constructed*, Oxford: Oxford University Press.
- PIRU (2015) *An Evaluation of Social Impact Bonds in Health and Social Care*. Available at: www.piru.ac.uk/assets/files/Trailblazer%20SIBs%20interim%20report%20March%202015,%20for%20publication%20on%20PIRU%20siteapril%20amendedpdf11may.pdf (accessed 14 January 2022).

Plehwe D. (2009) Introduction. *The Road from Mont Pèlerin: The Making of the Neoliberal Thought Collective* (eds. P. Mirowski, D. Plehwe), Cambridge, MA: Harvard University Press, pp. 1–42.

Srnicek N. (2017) *Platform Capitalism*, Cambridge: Polity.

Swedberg R. (2005) Towards an Economic Sociology of Capitalism. *L'Annee Sociologique*, vol. 55, no 2, pp. 419–450.

The MIT Press (2022) *Can Markets Solve Problems?* Available at: <https://mitpress.mit.edu/books/can-markets-solve-problems> (accessed 14 January 2022).

Woolgar S., Pawluch D. (1985) Ontological Gerrymandering: The Anatomy of Social Problems Explanations. *Social Problems*, vol. 32, no 3, pp. 214–227.

Received: January 8, 2022

Citation: Lebedeva D. (2022) Gid po rynochnym instrumentam gosudarstvennogo vmeshatel'stva i resheniya obshchestvennykh problem [A Guide for Market-Based Interventions and Public Problems. Book review on Neyland D., Ehrenstein V., Milyaeva S. (2019) *Can Markets Solve Problems? An Empirical Inquiry into Neoliberalism in Action*, London: Goldsmiths Press. 324 p.]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 23, no 1, pp. 154–170. doi: [10.17323/1726-3247-2022-1-154-170](https://doi.org/10.17323/1726-3247-2022-1-154-170) (in Russian).

**Экономическая
социология**
Т. 23. № 1.
Январь 2022

Электронный журнал
www.ecsoc.msses.ru
www.ecsoc.hse.ru

ISSN 1726-3247

Адрес редакции

101000, Россия,
г. Москва,
ул. Мясницкая,
д. 11, комн. 530
тел.: (495) 628-48-86
email: ecsoc@hse.ru



**Journal of
Economic Sociology**
Vol. 23. No 1.
January 2022

Electronic journal
www.ecsoc.msses.ru
www.ecsoc.hse.ru

ISSN 1726-3247

Contacts

11 Myasnitskaya str., room
530
101000 Moscow,
Russian Federation
phone: +7 (495) 628-48-86
email: ecsoc@hse.ru

Доступ к журналу

- Доступ ко всем номерам журнала — постоянный, свободный и бесплатный.
- Каждый номер содержится в едином файле (10–12 п. л. в PDF).
- Если хотите, чтобы Вас оповещали о выходе очередного номера, пожалуйста, заполните форму подписки: <https://www.hse.ru/expresspolls/poll/23725626.html>

Open Access Policy

- All issues of the Journal of Economic Sociology are always open and free access.
- Each entire issue is downloadable as a single PDF file.
- If you wish to receive notification when new issues are published, please fill out the following form: <https://www.hse.ru/expresspolls/poll/23725626.html>